

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

# **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**

**Навчальний посібник**

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора,  
члена-кореспондента НАН України Зверькова М. І.*

Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
(Лист №1/11-6778 від 9 квітня 2013 р.)

Одеса – 2014

УДК 330 (075.8)

ББК 65.01 я73

З 43

**Рецензенти:**

**Болдирєв І. А.**

доктор економічних наук, професор  
Південноукраїнського державного педагогічного  
університету ім. К.Д. Ушинського

**Тарасевич В. М.**

доктор економічних наук, професор  
Національної металургійної Академії України

**З 43 Економічна теорія: політична економія:** Навчальний посібник /  
За заг. ред. М. І. Зверькова. – Одеса: Атлант, 2014. – 338 с.

**Колектив авторів:**

О. А. Артеменко (тема 5); В. В. Видобора (теми 15, 16); В. Г. Гринчук (теми 13, 16); С. О. Даниліна, О. О. Брагарник, В. К. Матвєєнко, В. Д. Мужайло (теми 2, 5, 6, 7); Л. Л. Жданова, Т. С. Старикова (вступ, теми 1, 3, 8); М. І. Зверьков (теми 13, 17); М. Г. Ластовенко (тема 11); С. М. Макуха (тема 4); С. В. Максименко (тема 14); П. П. Несененко, І. Д. Романенков (тема 9); В. П. Яценко (тема 3), І. О. Хромов, Т. Л. Сухова (тема 10); Г. А. Чередниченко (тема 12).

Сучасні умови господарювання висувають нові вимоги до рівня економічної підготовки спеціалістів. Велике значення надається розвитку економічного мислення, глибокому вивченню студентами політичної економії, що, в кінцевому підсумку, повинно знайти відображення в компетенціях майбутніх фахівців.

Навчальний посібник дає можливість студентам самостійно засвоїти основні положення курсу політичної економії, виявити закономірності розвитку товарного виробництва, його еволюцію в капіталістичне товарне виробництво, виділити етапи його руху від періоду вільної конкуренції до появи і посилення монополій та переходу до державно-монополістичного капіталізму.

Теоретичний матеріал кожної теми супроводжується визначенням понять та категорій, питаннями для самостійного контролю знань, висновками, що узагальнюють та систематизують викладений матеріал.

Адресується науковцям, викладачам, аспірантам та студентам вищих навчальних закладів економічного профілю та всім, хто цікавиться проблемами економічної теорії.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>Тема 1. Предмет та метод політичної економії</b> .....	11
1.1. Виникнення науки політичної економії .....	11
1.2. Матеріальне виробництво як умова існування та розвитку суспільства .....	15
1.3. Спосіб виробництва. Економічна система .....	22
1.4. Економічні закони .....	29
1.5. Предмет політичної економії .....	30
1.6. Метод політичної економії .....	36
Питання для самоконтролю .....	41
<b>Тема 2. Форми суспільного виробництва. Економічні структури, що базуються на натуральному виробництві</b> .....	42
2.1. Суть та риси натурального господарства .....	42
2.2. Первіснообщинний лад, його основні риси .....	44
2.3. Особливості рабовласницького суспільства .....	46
2.4. Феодальне суспільство. Історичні межі натурального господарства... ..	48
2.5. Виникнення умов переходу до ринкового господарства .....	50
Питання для самоконтролю .....	52
<b>Тема 3. Товарне виробництво. Товар і гроші</b> .....	53
3.1. Основні риси товарного виробництва. Просте і капіталістичне товарне виробництво .....	54
3.2. Товар і його властивості: споживна вартість і вартість. Мінова вартість .....	56
3.3. Двоїстий характер праці, втіленої в товарі. Основне протиріччя товарного виробництва .....	59
3.4. Величина вартості. Вплив продуктивної сили праці й інтенсивності праці на величину вартості товару.....	60
3.5. Форма вартості. Розвиток форми вартості .....	64
3.6. Сутність і функції грошей .....	70
3.7. Закон вартості та його дія в умовах товарного виробництва .....	78
3.8. Товарний фетишизм.....	80
Питання для самоконтролю .....	83
<b>Тема 4. Капітал та наймана праця</b> .....	84
4.1. Перетворення грошей у капітал. Загальна формула капіталу та її протиріччя .....	84
4.2. Робоча сила як товар .....	86
4.3. Процес праці та процес утворення і зростання вартості.....	88
4.4. Сутність капіталу. Постійний та змінний капітал .....	89
4.5. Норма і маса додаткової вартості та способи її збільшення .....	90

4.6. Стадії підвищення продуктивності праці .....	94
Питання для самоконтролю .....	97
<b>Тема 5. Заробітна плата .....</b>	<b>98</b>
5.1. Сутність заробітної плати .....	98
5.2. Форми і системи заробітної плати .....	99
5.3. Рівень заробітної плати та закономірності його змін .....	105
Питання для самоконтролю .....	107
<b>Тема 6. Процес нагромадження капіталу .....</b>	<b>108</b>
6.1. Зміст і типи відтворення .....	108
6.2. Нагромадження капіталу і фактори, які визначають розміри нагромадження .....	112
6.3. Технічна, вартісна та органічна будова капіталу, тенденції їх динаміки .....	115
6.4. Форми нагромадження капіталу .....	117
6.5. Нагромадження капіталу і зайнятість. Безробіття і його форми .....	120
Питання для самоконтролю .....	123
<b>Тема 7. Кругооборот і оборот капіталу .....</b>	<b>124</b>
7.1. Кругооборот капіталу і його три стадії. Функціональні форми промислового капіталу .....	125
7.2. Виробництво та обіг. Витрати обігу і їх види .....	131
7.3. Оборот капіталу. Основний і оборотний капітал. Швидкість обороту капіталу .....	134
7.4. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація .....	138
7.5. Час обороту і його складові частини .....	143
7.6. Оборот змінного капіталу та річна норма і маса додаткової вартості .....	146
Питання для самоконтролю .....	147
<b>Тема 8. Відтворення та обіг усього суспільного капіталу .....</b>	<b>149</b>
8.1. Індивідуальний та суспільний капітал, проблема їх відтворення .....	149
8.2. Сукупний суспільний продукт та його структура по вартості і натуральній формі. Два підрозділи суспільного виробництва .....	151
8.3. Умови реалізації при капіталістичному простому відтворенні .....	155
8.4. Умови реалізації при капіталістичному розширеному відтворенні ....	161
Питання для самоконтролю .....	165
<b>Тема 9. Витрати виробництва і прибуток .....</b>	<b>166</b>
9.1. Капіталістичні витрати виробництва і прибуток .....	167
9.2. Норма прибутку .....	170
9.3. Фактори, що визначають норму прибутку .....	171
9.4. Утворення середньої норми прибутку і перетворення вартості товару в ціну виробництва .....	173

9.5. Закон тенденції середньої норми прибутку до зниження .....	178
Питання для самоконтролю .....	181
<b>Тема 10. Торговий капітал і торговий прибуток .....</b>	<b>182</b>
10.1. Торговий капітал як відокремлена частина промислового капіталу: сутність та особливості .....	182
10.2. Торговий прибуток та механізм його утворення .....	188
10.3. Витрати обігу. Додаткові й чисті витрати, їх відшкодування .....	191
10.4. Сучасні форми торгівлі. Товарні біржі .....	193
10.5. Роль торгового капіталу в сучасній економіці .....	197
Питання для самоконтролю .....	199
<b>Тема 11. Позичковий капітал і позичковий відсоток .....</b>	<b>200</b>
11.1. Лихварський капітал як історичний попередник позичкового капіталу при капіталізмі .....	201
11.2. Особливості позичкового капіталу як такого. Розпад середнього прибутку на податковий відсоток і підприємницький дохід .....	203
11.3. Капіталістичний кредит і його форми .....	211
11.4. Роль кредиту в розвитку ринкової системи.....	221
Питання для самоконтролю .....	225
<b>Тема 12. Акціонерний капітал та його функціонування .....</b>	<b>226</b>
12.1. Сутність та причини виникнення акціонерного капіталу.....	226
12.2. Цінні папери корпорації: сутність, види, ринкова ціна .....	228
12.3. Роль акціонерного капіталу у сучасній ринковій економіці .....	236
Питання для самоконтролю .....	241
<b>Тема 13. Аграрні відносини та земельна рента в умовах капіталістичної економіки .....</b>	<b>243</b>
13.1. Аграрні відносини у докапіталістичних формах виробництва та при капіталізмі .....	243
13.2. Приватна власність на землю та рентні відносини. Рента та орендна плата .....	245
13.3. Монополія на землю як об'єкт господарювання і диференціальний додатковий прибуток орендаря. Диференціальна рента I і II .....	247
13.4. Монополія приватної власності на землю та абсолютна земельна рента.....	251
13.5. Монопольна рента та причини її виникнення. Монопольна ціна .....	253
13.6. Ціна землі та її динаміка.....	255
13.7. Шляхи формування капіталістичних відносин в аграрній сфері.....	257
13.8. Агропромисловий комплекс .....	259
Питання для самоконтролю .....	263
<b>Тема 14. Національний дохід у капіталістичному суспільстві .....</b>	<b>265</b>
14.1. Національний дохід і його виробництво при капіталізмі .....	266

14.2. Розподіл, перерозподіл і кінцеве використання національного доходу.....	267
14.3. Національний дохід в Україні: особливості та динаміка статистичних показників .....	270
Питання для самоконтролю .....	275
<b>Тема 15. Економічні цикли та кризи .....</b>	<b>276</b>
15.1. Циклічний характер відтворення в ринковій економіці .....	276
15.2. Протиріччя капіталістичного відтворення .....	276
15.3. Періодичність економічних криз .....	278
15.4. Економічний цикл. Фази циклу.....	280
Питання для самоконтролю .....	289
<b>Тема 16. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи .....</b>	<b>290</b>
16.1. Етапи розвитку капіталістичного способу виробництва .....	290
16.2. Економічна система монополістичного капіталізму та її основні ознаки.....	291
16.3. Панування монополії як нова стадія усупільнення виробництва. Форми монополії. Монополія та конкуренція.....	293
16.4. Фінансовий капітал: сутність форми функціонування і панування. Фінансова олігархія .....	298
16.5. Вивіз капіталу. Міжнародна міграція капіталу, її можливість і необхідність 301	
16.6. Генезис державно-монополістичного капіталізму. Сутність і функції державно-монополістичного капіталізму .....	307
Питання для самоконтролю .....	310
<b>Тема 17. Світове господарство.....</b>	<b>311</b>
17.1. Світове господарство: сутність, структура та особливості дії економічних законів на його рівні .....	311
17.2. Міжнародні економічні відносини: історія та сучасність.....	318
17.2.1. Сучасна міжнародна торгівля.....	318
17.2.2. Міжнародна міграція капіталу .....	320
17.2.3. Міжнародна трудова міграція .....	324
17.2.4. Міжнародні валютні відносини: історія та сучасність .....	328
17.3. Проблеми інтеграції української економіки у світове господарство .....	332
17.4. Економічні аспекти глобальних проблем .....	335
Питання для самоконтролю .....	337

## ВСТУП

Економічна наука має справу з фундаментальними проблемами життя суспільства; вона стосується всіх і належить усім.

*Людвіг фон Мізес*

Люди, які ніколи систематично не вивчали економічну теорію, схожі на глухих, які намагаються оцінити звучання оркестру.

*Пол Самуельсон*

Розвиток ринкових відносин в Україні сприяв зростанню інтересу до економіки. Пов'язано це із залежністю добробуту кожної людини не тільки від власної економічної діяльності, а й від процвітання суспільства. Кожна людина у своєму повсякденному житті постійно вирішує економічні питання, стикається з економічними проблемами, розуміння яких вимагає певних знань. У результаті зріс інтерес широких верств населення до економіки, а професія економіста набула небаченої раніше популярності.

Економічні знання необхідні не тільки професійним економістам, але і всім громадянам країни для того, щоб розуміти сутність процесів і явищ, що відбуваються в економіці. Без таких знань важко розібратися в складних питаннях і перипетіях економічного розвитку, побачити їхні причини і наслідки.

Особливе значення мають економічні знання для спеціалістів з вищою освітою.

Економіка – це складна субординована система, отже, і знання про неї повинні бути системними. Такі знання здобуваються в процесі вивчення економічної теорії. Спочатку студенти знайомляться з політичною економією як серцевиною економічної теорії, яка почала формуватися у XVII столітті. Потім перейдуть до вивчення таких складових частин економічної теорії, як мікроекономіка та макроекономіка. Формування мікроекономіки відноситься до XIX століття, а макроекономіки – до XX століття.

Центральною проблемою політичної економії є осмислення об'єктивного характеру економічних явищ і процесів, пояснення зв'язку абстрактних побудов теорії з практикою реального економічного життя суспільства. Для цього необхідно освоїти категорії і закони економіки, зрозуміти метод теоретичних міркувань.

Найважливішим завданням пропонованого навчального посібника є вивчення фундаментальних законів функціонування ринкового механізму. З цієї точки зору необхідно зрозуміти його основні категорії – товар, гроші, ціну, прибуток. Відмінною характерною рисою політичної економії як науки є пошук відповідей на питання про сутність розглянутих категорій, про їх об'єктивну зумовленість і необхідність. Одночасно політична економія розглядає й

еволюцію економічних категорій як об'єктивний процес. Завданням політичної економії як науки, і відповідно, даного навчального посібника, є пояснення причин економічного розвитку, природи і причин багатства народів.

Наданим навчальним посібником зроблена спроба систематизованого викладу проблем політичної економії в їх логічному взаємозв'язку. Виклад починається із загальних, абстрактних категорій та із загального, абстрактного розуміння проблем. Потім здійснюється їх поступова конкретизація, наближення до практики.

Запропонований читачеві навчальний посібник підготовлений колективом авторів, які мають багаторічний досвід викладання політичної економії. Він вирізняється глибиною аналізу, логічною послідовністю та сконцентрованою викладу.

Матеріал, поданий у посібнику, допоможе студентам засвоїти фундаментальні знання, які пропонує політична економія, сформувані сучасне економічне мислення, навчитися самостійно оцінювати та аналізувати процеси, що відбуваються в економічному житті суспільства, виявляти сутність та механізм дії економічних законів, розглядати закономірності функціонування ринкового господарства, природу капіталу та особливості способів його нагромадження.

Головними завданнями навчального посібника є створення основи економічної підготовки студентів, формування культури економічного мислення, уміння розуміти приховані причини економічних явищ та процесів, навчитися використовувати здобуті знання для аналізу господарської практики. Посібник адресований студентам економічних ВНЗ і факультетів, а також усім читачам, які цікавляться проблемами політичної економії.

Навчальний посібник розроблений відповідно до програми курсу «Політична економія» та містить 17 основних тем:

**Тема 1 «Предмет та метод політичної економії»** знайомить студентів з предметом і методом політичної економії як самостійного розділу економічної теорії та понятійним апаратом дисципліни.

**У темі 2 «Форми суспільного виробництва. Економічні структури, що базуються на натуральному виробництві»** розглядаються суть, риси натурального господарства, основні риси рабовласницького та феодального суспільства, а також проаналізовані основні умови переходу до ринкового господарства.

**Тема 3 «Товарне виробництво. Товар і гроші»** має особливе місце в курсі політичної економії, оскільки аналізом товару починається дослідження системи виробничих відносин капіталізму, його економічних законів і властивих цьому способу виробництва протиріч.

**Тема 4 «Капітал і наймана праця»** присвячена аналізу сутності капіталу як економічної категорії, зокрема дослідженню розвитку товарного виробництва, яке неминуче веде до виникнення капіталістичного способу виробництва, а також аналізу внутрішніх протиріч товарного виробництва, через які відбувається перетворення робочої сили на товар і перетворення грошей на капітал.



*У темі 5 «Заробітна плата»* розглядається сутність, форми і системи заробітної плати, а також номінальна й реальна заробітна плата.

*Тема 6 «Процес нагромадження капіталу»* є логічним продовженням та подальшим розвитком теорії додаткової вартості. Автори приділили увагу вивченню процесу перетворення додаткової вартості в капітал, закономірностям капіталістичного відтворення індивідуального капіталу та нагромадженню капіталу, їх впливу на зайнятість.

*У темі 7 «Кругооборот і оборот капіталу»* розглядається капітал у процесі безперервного руху. При розгляді питань теми активно використовуються формули, схеми, приклади, фактичний матеріал.

*Тема 8 «Відтворення та обіг усього суспільного капіталу»* присвячена дослідженню проблем відтворення суспільного капіталу та аналізу умов реалізації сукупного суспільного продукту при простому та при розширеному відтворенні.

*Тема 9 «Витрати виробництва і прибуток»* посідає особливе місце в курсі політичної економії, оскільки в ній розпочинається розгляд конкретних форм капіталу та розподілу додаткової вартості між різними групами капіталістів.

*У темі 10 «Торговий капітал і торговий прибуток»* розглядається сутність торгового капіталу, торгового прибутку та його джерело, витрати, які пов'язані з функціонуванням торгового капіталу, форми торгівлі та роль торгового капіталу.

*Тема 11 «Позичковий капітал і позичковий процент»* присвячена аналізу проблем, що пов'язані з функціонуванням позичкового капіталу як відокремленої частини промислового капіталу.

*У темі 12 «Акціонерний капітал та акціонерні товариства»* розглядається сутність, об'єктивні причини виникнення і розвиток акціонерного капіталу та акціонерних товариств. Особлива увага приділяється з'ясуванню сутності установчого прибутку та шляхів його утворення, а також фіктивному капіталу та механізмам функціонування фондової біржі.

*Тема 13 «Аграрні відносини в умовах капіталістичної економіки»* присвячена важливій сфері суспільного виробництва, що забезпечує життя людей упродовж усієї історії існування суспільства. Пізнання аграрних відносин припускає розгляд особливостей аграрних відносин у докапіталістичних формах виробництва та основних рис капіталістичних аграрних відносин, а також сутності та видів ренти.

*У темі 14 «Національний дохід»* розглядається знову створена суспільством за певний період часу вартість – національний дохід, а також процеси розподілу, перерозподілу та використання національного доходу.

*Тема 15 «Економічні цикли та кризи»* присвячена аналізу одного з найбільш актуальних і одночасно складних економічних питань – проблемі циклічності відтворення ринкової економіки. Основна мета даної теми – з'ясувати сутність економічного циклу, його фази та види, а також роль економічної кризи в розвитку ринкового господарства.

*У темі 16 «Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи»* розглядається період монополістичного капіталізму, який змінив вільну конкуренцію на панування монополій.

*Тема 17 «Світове господарство»* присвячена аналізу міжнародних економічних відносин, розгляду економічних аспектів глобальних проблем та проблем інтеграції української економіки у світове господарство.

Навчальний посібник включає всі складові, необхідні для сприяння кращому засвоєнню студентами матеріалу курсу. Зокрема, у структурі кожної з тем виділяється перелік ключових питань, що дають студентам уявлення про зміст та логіку викладення матеріалу; теоретична частина та запитання для самоконтролю, які допоможуть краще засвоїти навчальний матеріал, систематизувати знання основних понять і категорій, оцінити рівень своєї підготовки.

Особливу увагу автори приділили найважливішим питанням кожної теми. При цьому вони ставили за мету викласти матеріал у максимально доступній формі для сприйняття. Зміст багатьох категорій розкривається не тільки в теоретичному аспекті, але й з урахуванням форм їх прояву в господарській практиці, що допоможе студентам у їх подальшій професійній діяльності.

Колектив авторів із вдячністю сприйме всі зауваження та пропозиції щодо вдосконалення змісту, структури, форми подання навчального матеріалу посібника і буде враховувати їх у подальшій роботі.

# ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ ТА МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

## План

- 1.1. Виникнення науки політичної економії.
- 1.2. Матеріальне виробництво як умова існування та розвитку суспільства.
- 1.3. Спосіб виробництва. Соціально-економічна система.
- 1.4. Економічні закони.
- 1.5. Предмет політичної економії.
- 1.6. Метод політичної економії.

Знайомство з будь-якою наукою починається із з'ясування того, що вивчає ця наука і як вона це робить, тобто із з'ясування її предмета та методу. Визначення предмета та методу і є метою даної теми. Наближатися до цієї мети належить, базуючись на історії розвитку об'єкта дослідження та на логіці цього розвитку. Спочатку необхідно розглянути історію виникнення політичної економії як науки. Потім, логічно виокремлюючи сторони життєдіяльності суспільства, виявити ту з них, яка складає предмет політичної економії. Разом з цим слід познайомитися з найбільш загальними поняттями та категоріями політичної економії та способом їх дослідження, що і є методом.

### 1.1. Виникнення науки політичної економії

Спочатку необхідно звернути увагу на назву науки, можливо вона скаже щось про її предмет. Грецьке слово економія походить від грецьких же слів ойкос – домогосподарство та номос – звичай, закон. Виходячи з цього, буквально воно означає мистецтво управління домашнім господарством. Історики запевнюють, що першим це слово став використовувати грецький історик та філософ Ксенофонт (430-355 рр. до н.е.). Інший грецький філософ – Арістотель (384-322 рр. до н.е.) – від слова поліс, тобто місто, держава, утворив термін політика, тобто державна діяльність. Та лише через майже два тисячоліття французький дослідник Антуан Монкретьєн сьєр де Ваттевіль (1575-1621) об'єднав ці два слова, назвавши свою книгу про проблеми державного управління господарством країни “Трактат про політичну економію” (1615). Таким чином, можна сказати, що термін політична економія, який став назвою особливої науки, означає мистецтво ведення господарства в масштабі держави, суспільства.

Люди ведуть господарство, займаються виробництвом тисячоліттями, природно, що вони накопичують та осмислюють виникаючі у зв'язку з цим процесом проблеми. Найважливішими з них є такі: як створюється та обмінюється багатство; як варто його справедливо розподіляти.

Виділившись із кінця XVI і початку XVII ст. у самостійну сферу інтелектуальної діяльності, економічна думка займалася спочатку, головним чином, обговоренням першого колу проблем, а саме визначенням того, що повинен зробити уряд, які вжити заходи щодо забезпечення процвітання, росту

багатства держави. У XVIII ст. збільшується потік публікацій, що обмірковують, поряд з першим колом названих проблем, ще й інші. До них належать розмірковування про суспільні блага, природний порядок, природну свободу, справедливу ціну, справедливу зарплату, недоторканість приватної власності, про суспільні класи та класові інтереси та ін.

Навіть з неповного переліку обговорюваних проблем видно, що можливі різні рівні їх постановки. Хтось може зацікавитися перспективами отримання прибутку від зовнішньої торгівлі, а хтось поставить питання про те, що таке прибуток, як він утворюється. Один може зацікавитися цінами на вироблену продукцію, а інший запитає про те, що таке ціна, що таке багатство, бідність. Звідси видно, що економічні проблеми можна сформулювати та обмірковувати як проблеми економічної теорії – що таке прибуток, як він утворюється, що таке ціна, багатство, бідність; та як проблеми економічної практики – які перспективи отримання прибутку від певних торгових операцій, які ціни на певну вироблену продукцію.

В українській мові термін економіка вживається в двох значеннях. По-перше, під економікою розуміється господарство тієї або іншої країни. По-друге, словом економіка позначають науку, що вивчає це господарство. Економіка як наука включає дві групи наукових дисциплін: теоретичні, такі як політична економія, мікроекономіка, макроекономіка, і конкретні економічні дисципліни такі, як бухгалтерський облік, економіка промисловості, сільського господарства, інших галузей, аналіз господарської діяльності, управління виробництвом і т.д. Зі всієї сукупності теоретичних економічних дисциплін на даному етапі почати слід з вивчення політичної економії, а згодом звернутися до мікроекономіки і макроекономіки.

Історики економічної думки відзначають, що термін політична економія було сконструйовано А. Монкретьеном та винесено до назви книги для більш точного відображення його головної ідеї про те, що уряд повинен жорстко контролювати ринок з метою сприяння росту добробуту, багатства держави. Цей термін – політична економія – сконцентрував у собі розуміння принципів управління господарством країни з метою забезпечення її процвітання. Думку про те, що політика і економіка є самостійними сферами, одна є сферою діяльності уряду, інша – сферою діяльності промисловців і торговців, тобто діяльності приватних осіб, А. Монкретьєн відкидав. Проте саме ця ідея поступово набирає силу і з другої половини XVIII століття стає пануючою.

Англійський економіст А. Сміт (1723-1790) вважав непотрібним державне втручання в економіку. На його думку, якщо надати можливість виробникам переслідувати їх власні інтереси, то вони, навіть і не розмірковуючи про суспільне благо, “невидимою рукою” або природним ходом подій, направляються до служіння суспільству і цим забезпечують процвітання, зростання багатства держави. Такої ж думки притримувалися й інші економісти того періоду – Ф. Кене (1694-1774), А. Тюрго (1727-1781) та ін.

Ідея про необхідність державного втручання в економіку була відкинута працями економістів і філософів XVIII століття, періоду становлення і розвитку ринкової економіки вільної конкуренції. Проте термін «політична економія» не

був забутий. І якщо автори XVIII століття частіше за все виносять у назви своїх творів ключове слово «багатство», то автори XIX століття у назви своїх творів частіше виносять ключові слова «політична економія».

Один із засновників політичної економії А. Сміт вважав, що ця наука має дві сторони:

- по-перше, вона вивчає об'єктивні закони виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних благ у даному суспільстві. Це – позитивний, аналітичний підхід до вивчення економічної структури суспільства, який визначає пізнавальну функцію політичної економії. В цьому аспекті політекономія повинна розглядати причини зростання продуктивності суспільної праці, порядок розподілу продукту між класами і соціальними групами, природу капіталу і способи його накопичення;

- по-друге, на основі аналізу соціальних проблем політекономія повинна вирішувати практичні задачі: обґрунтовувати та рекомендувати таку економічну політику, яка змогла б «забезпечити народу добрий дохід». Це – нормативний, практичний підхід, який визначає практичну функцію політичної економії. Економіст при такому підході намагається відповісти на питання, що і як робити для «зростання багатства».

Обидва підходи тісно пов'язані між собою, але в історії науки переважає то один, то інший. Так, наприклад, Д. Рікардо (1772-1823) вважав головною задачею політичної економії визначити закони, що керують розподілом національного доходу між різними класами суспільства. Ж.-Б. Сей (1767-1832) вважав, що економічна наука повинна бути джерелом практичної мудрості для капіталіста-підприємця. У політичній економії, створеній К. Марксом (1818-1883) чітко переважає аналітичний підхід. Предметом його вивчення стали насамперед виробничі відносини. У центр теоретичного дослідження ставиться розподіл людей на класи за принципом їх ставлення до власності на засоби виробництва, їхньої ролі в процесі виробництва та за способами одержання доходів.

Отже, об'єктом вивчення політичної економії в її історичному становленні було суспільне господарство, закони його розвитку. Що ж конкретно цікавило мислителів-економістів?

По-перше, джерело багатства: яке воно, звідки воно береться?

По-друге, закони обміну: що лежить в основі обміну товарами, як визначаються пропорції обміну?

По-третє, закони розподілу: як визначається частка класів у виробленому доході, які джерела конкретних видів доходів?

По-четверте, мотиви й стимули господарської діяльності людини: які головні фактори зростання виробництва й продуктивності праці. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу й причини багатства народів» пише, що це – першорядне завдання економічної науки.

По-п'яте, економічна політика: що має робити уряд для процвітання господарства країни?

З переліку проблем, які були об'єктом вивчення політичної економії, можна зробити висновок, що наука цікавилася економікою. Що ж таке

економіка? Очевидно, що економіка – атрибут людського суспільства, що вона пов'язана з трудовою діяльністю людей. Але таке визначення далеко недостатнє. Коли первісна людина вперше зробила кам'яну сокиру і лук, це ще не була економіка, хоча вона і працювала. Це була тільки техніка. Але, маючи сокиру і лук, група мисливців убила оленя. М'ясо було поділено (спочатку порівну, а потім?) Життя общини ускладнювалося, з'явився майстер, який виготовляв зброю і знаряддя праці та ін. Треба було виділити частку і йому. Спільна діяльність людей у виробництві характеризується поділом праці. Спочатку поділ праці виник як природне розділення трудових обов'язків між дорослими і дітьми, чоловіками і жінками. Поділ праці полягає в спеціалізації на виготовленні певних продуктів або виконанні певних функцій. Спеціалізація припускає обмін. Він виникає між общинами і всередині общин. Ось це вже була економіка. Бо це були вже не тільки відносини людей до речей – до лука, сокири, м'яса і т.п., але і відносини людей між собою. І не відносини взагалі, а матеріальні відносини, пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням необхідних для життя благ.

Тепер потрібно з'ясувати, яке місце займає економіка в житті людського суспільства і що саме в області економіки вивчає політична економія, тобто необхідно конкретизувати предмет політичної економії, логічно виокремити ту сферу життя людського суспільства, закони якої вивчає політична економія.

Людське суспільство – складне, багатобічне утворення. Різні сторони людського суспільства вивчають різні науки: історія, правознавство, філософія й ін. Політекономія – не єдина наука про суспільство. Тому, щоб визначити предмет політичної економії, необхідно, насамперед, з'ясувати, які взагалі сторони життя людського суспільства існують. Потім виділити ту сторону, що вивчає політекономія.

Уся діяльність людей поділяється на дві основні сфери:

1. Сферу матеріального виробництва.

2. Сферу духовної діяльності, яка являє собою процес відбиття й переробки матеріального світу у свідомості людини. До неї відноситься наука філософія, політика, юриспруденція, релігія, мистецтво й т.д.

Людська думка довго і по-різному вирішувала питання про те, яка з сфер є визначальною. Деякі вчені стверджують, що розвиток людського суспільства визначається розвитком ідей або діяльністю великих осіб.

Інші мислителі вважають, що визначальною сферою є сфера виробництва матеріальних благ. Нікуди не підеш від простого, тривіального факту, що матеріальне виробництво є основою життя людського суспільства, бо, щоб займатися політикою, мистецтвом і тому подібною діяльністю люди повинні, перш за все, їсти, пити, мати житло. Але необхідні для життя матеріальні блага природа не дає в готовому виді. Люди повинні виробляти їх.

Політична економія належить до числа наук, які вивчають сферу матеріального виробництва. Але вона вивчає в цій сфері не всі процеси й явища. Є й інші науки, для яких предметом є різні сторони матеріального виробництва. Тому потрібно ближче придивитися до цієї сфери, щоб визначити предмет політичної економії.

## 1.2. Матеріальне виробництво як умова існування та розвитку суспільства

Матеріальне виробництво вивчається політичною економією як суспільний процес, тобто не з боку природних факторів або техніки та технології, а з боку відносин між людьми, що складаються у цьому процесі. Клімат, родючість ґрунту, природні ресурси та багатства надр впливають на розвиток та добробут народу, але пояснити причини добробуту або бідності вони не можуть. Природні фактори досить стабільні, тоді як суспільні – динамічні. В схожих природних умовах різні суспільства мають різні рівні добробуту. І навпаки, у різних природних умовах деякі країни мають однаковий рівень добробуту. Це вказує на визначальну роль у забезпеченні багатства народу не природних, а суспільних факторів. Вивчати їх почнемо з характеристики матеріального виробництва та його ролі в існуванні та розвитку суспільства.

Матеріальне виробництво є головною умовою існування суспільства, якими б не були його конкретні соціально-економічні форми. Воно є фундаментом усіх інших видів людської діяльності, здійснення яких опосередковано споживанням матеріальних благ. Розглядати ж виробництво можна під різними кутами зору: 1) виділяючи найбільш загальні, абстрактні моменти, властиві будь-якому виробництву, або «виробництву взагалі»; 2) фіксуючи більш конкретні характеристики, риси, властивості виробництва, ставлячи метою виявити специфіку історичних суспільних форм його здійснення. Як абстрактне вивчення «виробництва взагалі», так і більше конкретне виявлення специфіки тієї або іншої суспільної форми виробництва здійснюється, проходячи ряд етапів, послідовних рівнів дослідження, переходячи від найбільш загальних, самих абстрактних характеристик до все більше й більше конкретних визначень. Саме таким чином вивчається в даній темі «виробництво взагалі», а в подальших – історично конкретна його суспільна форма.

Розгляд «виробництва взагалі», тобто у відриві від його специфічної суспільної форми, або, що одне і те ж саме, абстрагуючись від його суспільної специфіки, є загальним і абстрактним у тому сенсі, що в реальній економічній дійсності виробництво поза певних соціальних форм не існує. Проте це абстракція розумна, оскільки, фіксуючи деякі загальні ознаки, загальні моменти, загальні визначення, позбавляє від повторень. Тому слід зупинитися на характеристиці моментів, загальних для будь-якої виробничої діяльності та її результатів.

У самому широкому значенні під виробництвом розуміють процес взаємодії між суспільством і природою, у ході якого люди видозмінюють речовину природи, роблять її придатною для задоволення своїх потреб. Разом із цим люди змінюють і свою власну природу, розвивають свою людську сутність. У цьому процесі люди витрачають свої фізичні й духовні, інтелектуальні й емоційні сили, тобто працюють. Головним змістом виробництва є процес праці, розглянутий у його абстрактних моментах, тобто

як простий процес праці, поза його специфічними історичними формами. Абстрактно розглядаючи процес праці як простий процес праці, виділяють його наступні елементи, прості моменти або продуктивні сили простого процесу праці: праця, засоби праці, предмети праці.

**Праця** є доцільною діяльністю, в якій людина видозмінює речовину природи й пристосовує її для задоволення своїх потреб. Праця є специфічною властивістю людини й людського суспільства. Але де та межа, яка відрізняє працю людини від інстинктивних трудових операцій птахів, комах, тварин, що створюють домівки, мурашники і таке інше? Насамперед – це доцільність діяльності. Цілеспрямованість є найважливішою рисою людської праці. Наприклад, бджоли будівлею своїх воскових осередків можуть посоромити деяких людей – архітекторів. Однак навіть найгірший архітектор від найкращої бджоли відрізняється тим, що перш ніж узятися за будівництво, він обмірковує, проектує, розраховує. Та обставина, що праця здійснюється обдумано й осмислено, а не інстинктивно, проявляється також у тому, що як сам процес праці, так і створювані продукти не залишаються вічно незмінними. Навпаки, у міру розвитку людини й суспільства, праця ускладнюється, її здійснення все в більшому й більшому ступені ґрунтується не на емпіричних спостереженнях, а на використанні досягнень науки.

Крім відзначеного, як інстинктивні трудові функції тварин, так і людська праця породжені зовнішньою необхідністю. Недолік матеріальних благ, необхідних для існування людини призводить до протистояння людини природі як ворожому середовищу. Саме таке до неї ставлення і викликає до життя людську працю як обмін речовин з природою, підлеглий, проте, не природним, а суспільним законам.

Метою трудового процесу є створення зовнішнього продукту. Форма цього продукту може бути різною, головне в характеристиці продукту те, що він є благом, яке прямо або опосередковано задовольняє матеріальні потреби людей. Та обставина, що праця породжена зовнішньою необхідністю і її метою є створення зовнішнього продукту, означає, що в мотивацію праці не включається мотив саморозвитку й творчої реалізації людської особистості. Цим уточненням ми визначаємо межі процесу, який можна охарактеризувати поняттям «праця» і який в інших обставинах, в іншій системі відносин і взаємозв'язків характеризується поняттям «творчість».

Наступною характерною рисою людської праці є створення й використання засобів праці. Це також відрізняє працю людини від інстинктивних трудових дій тварин.

**Засіб праці** являє собою річ, об'єкт за допомогою якого люди впливають на природу.

Розрізняють механічні засоби праці або знаряддя праці – верстати, машини, механізми, автомати, сукупність яких можна образно представити як кісткову й мускульну систему виробництва. Саме знаряддя праці є найважливішим показником розвитку виробництва й самої робочої сили.



Економічні епохи відрізняються одна від одної не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, якими засобами праці. Одночасно вони є і показниками тих суспільних відносин, за яких здійснюється праця.

Існують і такі засоби праці, які слугують сховищем предметів праці, наприклад, резервуари, трубопроводи, сукупність яких образно можна представити як судинну систему виробництва.

До засобів праці належать також виробничі будівлі, будинки й споруди, канали, залізні, шосейні дороги, лінії електропередач та ін.

Земля також є засобом праці, будучи простором, на якому здійснюється праця. У сільському господарстві, зокрема, у землеробстві, земля є носієм природних властивостей, використовуваних для вирощування тих або інших рослин. У цьому випадку земля функціонує як сила природи.

**Предмет праці** є об'єктом на який спрямовано працю, який видозмінюється в процесі праці. Матеріал, що піддається обробці, може бути як сировиною, що вперше вступає у виробничий процес, так і напівфабрикатом, що вже пройшов первинну обробку в попередньому процесі праці й у даному процесі піддається черговому етапу видозміни. Межа між засобами й предметами праці є досить рухливою. Наприклад, земля є предметом праці в період оранки й засобом праці в період дозрівання врожаю.

Зі сказаного видно, що в процесі праці людина своєю доцільною діяльністю надає речовині природи необхідні для свого існування форми.

**Засоби виробництва й праця.** У процесі праці засоби й предмети праці, розглянуті в їхній єдності, виступають як засоби виробництва, а праця являє собою продуктивне споживання засобів виробництва. Така праця називається продуктивною.

Без засобів виробництва процес праці не може здійснитися. Однак засоби виробництва на певному рівні їхнього розвитку, в умовах автоматизованого, роботизованого виробництва можуть функціонувати і без прямої участі людини.

Об'єктивним речовинним результатом праці є **продукт праці**. Таким результатом може бути добута руда, виплавлений метал, зроблені верстати, комп'ютери, літаки. Стосовно наступного трудового процесу, продукт попередньої праці може стати сировиною, тобто предметом праці. Наприклад, сталь, будучи продуктом у сталеварній промисловості, є предметом праці в машинобудуванні; борошно, будучи продуктом праці у борошномельній промисловості, є предметом праці в хлібобулочній промисловості і т.п. Продукт попередньої праці може стати засобом праці надалі у трудовому процесі. Наприклад, верстат, будучи продуктом праці у верстатобудуванні є знаряддям праці в тих галузях, для яких він зроблений і де він використовується.

Функція того або іншого предмета в процесі праці залежить від характеру потреби, що він задовольняє. Якщо продукт праці є одночасно передумовою здійснення наступного трудового процесу, то він реалізує свої корисні властивості саме у виробництві, задовольняє виробничі потреби людей як засіб виробництва. Якщо продукт праці служить для задоволення особистих потреб

людей, то він реалізує свої корисні властивості в процесі особистого споживання, результатом якого є сама людина. У такому випадку мова йде про предмет споживання.

Продукт матеріального виробництва може мати форму як матеріально відчутної речі, так і форму енергії. Крім того, продуктом матеріального виробництва може бути переборена відстань. Такий продукт є у різних видів транспорту й зв'язку.

Від продуктів матеріального виробництва відрізняють продукти галузей нематеріального, зокрема, духовного виробництва, які теж мають речову форму. Це – картини, скульптури, рукописи книг і партитури музичних творів, створені в однині. Однак результати духовного виробництва можна розтиражувати у вигляді репродукцій картин і скульптур, безлічі екземплярів книг, нот, касет і дисків із записами різної інформації, кіноплівок художніх і документальних фільмів, дисків з комп'ютерними програмами й т.п. У цьому випадку копії є результатом матеріального виробництва.

Таким чином, стає зрозумілою ще одна важлива характеристика продукту матеріального виробництва – його відтворюваність. Зв'язано це з тим, що суспільство не може перестати споживати, а саме споживання є не однократним актом, але постійно повторюваним процесом.

***Праця в матеріальному виробництві й у сфері послуг.*** З даного моменту виклад навчального матеріалу досяг етапу, на якому виявляється багатозначність слів, що вживаються для характеристики того або іншого економічного явища. Але це не відноситься до термінів. Мова науки складається з термінів. У них вкладається певний зміст. Щоб люди розуміли один одного, цей зміст повинен усіма сприйматися однаково. Саме тому і необхідно однозначно визначити зміст того або іншого терміна. Разом з тим, наукові терміни – це слова, кожне з яких у повсякденній мові може мати безліч значень, у тому числі й таких, які виходять за межі змісту, що вкладається в той або інший науковий термін. Пояснимо це на прикладі терміна «праця».

Як впливає з попереднього викладу, праця в матеріальному виробництві за допомогою перетворення речовини природи створює матеріальні блага, які відтворюються і які відмінні від самої людини. Від праці в сфері матеріального виробництва відрізняється діяльність у сфері послуг. Вона має іншу спрямованість. Головною її характеристикою є те, що корисний результат праці в сфері послуг не відокремлюється від самого процесу праці, тобто корисний ефект діяльності злитий з нею. Тому, хоча в мові й може використовуватися термін «праця», але категоріально це слово не підходить для віддзеркалення суті справи: «праця» у сфері послуг за своїми характерними рисами відрізняється від праці у сфері матеріального виробництва. Саме тому, знаючи це, доречніше використовувати термін діяльність, або, використовуючи слово праця, слід відрізнити його від праці у сфері матеріального виробництва.

Сфера послуг неоднорідна, у ній можна виділити такі частини.

По-перше, нематеріальне виробництво. До нього відноситься вже розглянуте духовне виробництво, заняття, яке характеризується як творчість. Крім цього, до нематеріального виробництва відносяться охорона здоров'я,

освіта, культура. Особливість діяльності у цих галузях полягає в тому, що корисний ефект діяльності, невід'ємний від самого процесу її здійснення, спрямований не на речовину природи, а на саму людину.

По-друге, невиробнича сфера. Її діяльність пов'язана з певною організацією суспільства для відтворення самого суспільства як цілісної системи. До невиробничої сфери можна віднести діяльність організацій й установ державного управління, підтримки внутрішнього порядку й зовнішньої безпеки країни. Особливість діяльності у цих галузях полягає в тому, що корисний ефект діяльності, невід'ємний від самого процесу її здійснення, спрямований не на речовину природи або людину, а на саме суспільство.

У сфері послуг використовуються зовнішні умови здійснення діяльності, наприклад, медичні інструменти, устаткування навчальних закладів, музичні інструменти, спортивні снаряди, пожежні й міліцейські машини й т.п. Проте, їх не можна назвати засобами праці в точному значенні слова, аналогія тут чисто зовнішня. Всі матеріально-речовинні умови здійснення діяльності в сфері послуг не є засобами перетворення природи.

**Виробництво як суспільний процес.** Перетворюючи природу, люди діють спільно, певним чином організовано, тобто як суспільство. Тому й результати їхньої виробничої діяльності – продукти – теж мають суспільний характер. Покинувши процес виробництва, продукти обмінюються, їх розподіляють і лише потім споживають. Це означає, що не тільки в процесі виробництва складаються певні відносини між людьми, але ці відносини охоплюють також процеси обміну, розподілу, споживання.

**Потреби, виробництво й споживання** певним чином взаємопов'язані, співпідпорядковані.

**Потреби** являють собою внутрішні мотиви людської діяльності. Під потребами в політичній економії розуміють економічні потреби, тобто такі, які задовольняються за допомогою виробництва товарів, а саме продуктів і послуг.

Розрізняють виробничі потреби, тобто потреби в засобах виробництва, і невиробничі. Невиробничі, у свою чергу, складаються із двох груп потреб. По-перше, це потреби в предметах особистого споживання: продовольстві, одязі, житлі, охороні здоров'я, освіті, відпочинку й т.п. Вони називаються особистими потребами. По-друге, це потреби в нормальному функціонуванні суспільства: у забезпеченні й підтримці певного порядку у взаєминах членів суспільства, у забезпеченні безпеки країни, управління нею. Ці потреби називаються загальними суспільними потребами.

Залежно від ролі, яку відіграє задоволення потреб у відтворенні здатностей людини, виділяють фізичні потреби, пов'язані з відтворенням людини як живої істоти; інтелектуальні, пов'язані з відтворенням і розвитком творчих здатностей людини; соціальні, пов'язані з функціонуванням і розвитком людини як члена суспільства.

Використання зроблених продуктів з метою задоволення економічних потреб називається **споживанням**. Споживання буває виробничим (продуктивним) і невиробничим. Виробниче споживання являє собою по суті справи, процес виробництва: споживання засобів виробництва й робочої сили

людини з метою створення продукту. Невиробниче споживання здійснюється поза процесом виробництва й представляє собою використання продукту на цілі, не пов'язані з виробництвом, у результаті чого зовнішній продукт знищується.

Невиробниче споживання, розглянуте з боку здійснюючих його людей (суб'єктів), поділяється на особисте (індивідуальне) споживання, у процесі якого задовольняються особисті (індивідуальні) потреби людей, і суспільне споживання, у процесі якого задовольняються загальні суспільні потреби.

Відповідно до двох видів споживання виробництво поділяється на два підрозділи – виробництво засобів виробництва (I підрозділ) і виробництво предметів споживання (II підрозділ).

**Взаємозв'язок виробництва, споживання й потреб.** Між виробництвом, потребами й споживанням існує діалектичний взаємозв'язок. Розглянуті абстрактно, взагалі, потреби є передумовою виробництва. Воно виникає й розвивається заради задоволення потреб людей. У цьому сенсі, стосовно виробництва, потреби первинні, саме вони змушують виробляти. Однак, що саме буде вироблятися для задоволення тієї або іншої абстрактної потреби, якою мірою, яким чином, наскільки повно буде задоволена та або інша потреба, залежить від виробництва. Потреба, розглянута в самому загальному абстрактному виді, породжує виробництво конкретних продуктів, призначених для її задоволення. Так, наприклад, потреба в музиці може бути задоволена на основі створення окремими майстрами музичних інструментів. Але ця ж потреба може бути задоволена і на основі створення звукозаписної техніки та специфічних пристроїв, таких як грамофони, патефони, магнітофони, лазерні програвачі дисків і т.д. Отже, потреба, розглянута в найзагальнішому абстрактному вигляді, породжує виробництво конкретних продуктів, призначених для її задоволення. Виробництво цих конкретних продуктів, благ, корисних речей проходить у своєму розвитку ряд етапів: зародження, розвиток, стабілізація й відмирання. Такий життєвий цикл виробництва того або іншого конкретного продукту пов'язаний з тим, що розвиток виробництва викликає до життя нові види продуктів, здатні краще старих задовольняти існуючі потреби. Звідси видно, що потреби кожної окремої людини визначаються суб'єктивними факторами розвитку її особистості: культурним рівнем, звичками, способом життя й т.п. Проте самі ці суб'єктивні розходження потреб людей не виходять і не можуть вийти за об'єктивно дані межі досягнутого рівня розвитку виробництва та пропонованих виробництвом різноманітних корисних речей, продуктів, благ.

Виробництво, що здійснюється не як емпіричний, а як науковий процес, на основі втілення у виробничий процес й у сам продукт новітніх наукових ідей і розробок, веде за собою споживання, розвиває й видозмінює його, відповідно змінюються й потреби. Прогрес виробництва супроводжується піднесенням потреб, вони кількісно ростуть й якісно змінюються. Таким є об'єктивний закон піднесення потреб, який виражає якісну й кількісну спрямованість розвитку суспільних потреб.

**Обмін** являє собою відносини працівників, підприємств, що функціонують у системі суспільного поділу праці як виробники й споживачі. Обмін існує там, де результати праці одного працівника (сукупного працівника) споживаються особисто або продуктивно іншим працівником (сукупним працівником). Обмін може здійснюватися у формі обміну діяльністю або у формі обміну продуктами.

У масштабі підприємства має місце не обмін діяльністю, а складання різних видів діяльності всіх структурних підрозділів і складових частин сукупного працівника підприємства за допомогою погодженої взаємодії.

У масштабі суспільства обмін здійснюється у формі обміну продуктами праці. Обмін між сферою матеріального виробництва, сферою нематеріального виробництва й невиробничою сферою здійснюється у формі обміну продуктами й послугами.

Таким чином, обмін являє собою складову частину виробництва як суспільного процесу. Разом з тим, це відносно самостійна сфера. Обмін може сприяти зростанню виробництва, стимулювати його прогрес. Але за певних умов він може й гальмувати виробництво, деформувати його. Сфера обміну, як відносно самостійна сфера, може не тільки обслуговувати саму себе, вона може стати самодостатньою й поглинути непомірно велику частину сукупної праці суспільства. Конкретні умови обміну можуть впливати на розподіл, а саме на частку, що одержують певні класи, соціальні верстви, групи, окремі люди в суспільному продукті.

**Розподіл.** Здійснення процесу праці означає, що люди надають руху засобам виробництва й з їхньою допомогою створюють продукт. Однак, щоб цей процес став можливий, самі засоби виробництва повинні бути якимось чином, за якимось принципом розподілені між людьми.

Ззовні розподіл виступає як процес, у результаті якого зроблені продукти в певних пропорціях дістаються людям. У процесі розподілу встановлюється, хто й в якій кількості привласнює зроблені продукти, яка частина надходить у виробниче споживання, яка – в особисте. Щоб розподілити продукт, необхідно якимось чином розподілити засоби виробництва й працю по галузях і сферах виробництва. Але цей розподіл засобів виробництва й людей по галузях і сферах виробництва не пояснює, яким чином розподіляються продукти між людьми, на основі якого критерію, за яким принципом відбувається розподіл предметів споживання. Це пояснює інший вид розподілу, властивий самому виробництву – розподіл засобів виробництва між людьми, соціальними верствами, класами. Цей вид розподілу називається власністю на засоби виробництва. Власність на засоби виробництва обумовлює й власність на зроблений продукт.

Розподіл є похідним від виробництва як за змістом, так і за формою. За змістом – тому що розподіляти можна лише результати виробництва, лише те, що зроблено (якщо судити про розподіл з погляду загальних абстрактних характеристик виробничого процесу); за формою – тому що спосіб участі у виробництві визначає й форму, в якій беруть участь у розподілі.

**Єдність виробництва, обміну, розподілу, споживання.** Виробництво, обмін, розподіл, споживання тісно пов'язані між собою. Їх не можна вважати самостійними, відокремленими сферами, що існують поза й незалежно один від одного. Навпаки, обмін і розподіл входять у безпосередній процес виробництва як його внутрішньо обумовлені моменти. Обмін, розподіл, споживання залежать від безпосереднього виробництва навіть й у тих випадках, коли виходять за його межі. Внаслідок цього виробництво, обмін, розподіл, споживання утворюють частини одного цілого, що і зрозуміти можливо лише як ціле. Їхня єдність виступає набагато більш чітко, якщо розглянути виробництво як безперервний процес.

Виробництво, розглянуте як постійно повторюваний процес, називається відтворенням. З огляду відтворення особисте споживання є моментом виробництва, виробництво містить у собі особисте споживання. Особисте споживання необхідно для підтримки життя й здатності людини до праці. У цьому сенсі воно відтворює робочу силу людини. Зрозуміло, особисте споживання – це виробництво іншого роду, ніж виробництво продуктів, проте без особистого споживання виробництво продуктів неможливе. Виробництво й особисте споживання є моментами одного цілого, виробництва у цілому, яке являє собою органічну єдність виробництва, обміну, розподілу, споживання. Це означає, що виробничі відносини охоплюють не тільки відносини виробництва, але й всю сукупність відносин, що виникають між людьми також у процесі обміну, розподілу, споживання.

Особисте споживання є моментом відтворення робочої сили в тій мірі, в якій воно забезпечується продуктами матеріального виробництва. Сфера послуг теж забезпечує певну частину відтворення робочої сили і її розвитку. Однак відносини, що складаються тут, носять невиробничий характер, це економічні відносини невиробничої сфери.

### **1.3. Спосіб виробництва. Соціально-економічна система**

Дотепер спочатку розглядалось виробництво з погляду простих моментів процесу праці, тобто в самому загальному, абстрактному виді відштовхуючись від процесу праці, який здійснює людина. Потім перейшли до більш конкретної характеристики виробництва, розглянули його зміст як суспільного процесу, тобто відштовхуючись від процесу виробництва, який здійснює суспільство. Зараз можна розглянути виробництво ще більш конкретно, розширюючи, збагачуючи уяву про систему суспільних взаємозв'язків і взаємин, що характеризують даний процес. Наша дослідницька думка рухається від самих загальних, абстрактних характеристик, до більше конкретних, що дає більш повну картину виробництва, але це ще «виробництво взагалі». Зараз до сфери нашої уваги залучаються не просто окремі загальні моменти процесу виробництва, але сам взаємозв'язок цих моментів стає об'єктом нашого інтересу.

Процес виробництва можна розглядати під двома кутами зору: з боку відносин суспільства із природою, тобто з боку продуктивних сил і з боку

відносин, що складаються в самому суспільстві в процесі його впливу на природу, тобто з боку виробничих відносин.

**Продуктивні сили суспільства** як абстрактні, прості моменти процесу виробництва являють собою людей, працівників (особисті фактори виробництва) і засоби виробництва (речові фактори виробництва). Продуктивні сили характеризують відносини суспільства до природи, міру влади суспільства над природою. Головною продуктивною силою є люди, що мають певну професійно-кваліфікаційну підготовку, досвід трудової діяльності. З розвитком науково-технічного прогресу зростає значення освіти працівників. Підготовка людини до трудової діяльності стає все більш тривалою, потребує засвоєння багатьох теоретичних знань та практичних навичок. Усе значнішу роль відіграє у цьому процесі наука. Її найновіші досягнення засвоюють люди у процесі навчання, що є необхідною підставою праці в умовах науково-технічного прогресу. З речових факторів виробництва велике значення мають знаряддя праці. Їхній прогрес не тільки здійснюється на основі розвитку науки, вони самі є матеріалізацією, упредметненням її досягнень. Таким чином, досягнення науки втілюються в працівниках та засобах виробництва. Саме так, опосередковано людьми та засобами виробництва, впливає наука на розвиток виробництва.

Продуктивні сили суспільства характеризуються не тільки рівнем освіти, рівнем кваліфікації, виробничим досвідом людей, не тільки рівнем розвитку засобів виробництва, але й системою шляхів сполучення й засобів зв'язку, галузевою й територіальною структурою виробництва, рівнем розвитку науки й ступенем упровадження її досягнень у виробництво, природними ресурсами, залученими в господарський оборот і т.п.

Здійснення процесу праці означає, що люди дають рух засобам виробництва і з їх допомогою створюють продукт. Проте, щоб цей процес став можливий, самі засоби виробництва повинні бути певним чином, за якимось принципом розподілені між людьми. Далі повинно бути вирішено питання про те, яким чином, на яких умовах відбудеться з'єднання робочої сили із засобами виробництва, кому належатиме вироблений продукт.

Вирішення цих проблем не може бути довільним, кожна окрема людина не може вирішувати їх по-своєму. Навпаки, вступаючи у виробництво люди стикаються з тим, що суспільство вже певним чином розв'язало ці проблеми, тобто вже відомі соціальні функції, соціальні ролі різних груп, верств, класів у виробництві. Кожній окремій людині цей розподіл соціальних функцій і сам їх характер може подобатися або не подобатися, але ніхто окремо не може змінити цей об'єктивний порядок речей.

Об'єктивні відносини, що складаються між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу, споживання називаються **виробничими відносинами**. Люди можуть виробляти лише вступивши в певні зв'язки й відносини один з одним, тобто у виробничі відносини. Продуктивні сили – люди й засоби виробництва – вступають у реальний процес виробництва лише у певних, для кожного етапу розвитку суспільства специфічних соціальних формах. Ці форми і є виробничими відносинами. Поза виробничих відносин,

тобто певних суспільних форм, продуктивні сили не можуть діяти, а значить є продуктивними силами лише потенційно. Наприклад, люди, що втратили роботу, недіючі засоби виробництва не мають специфічної соціальної форми, але саме тому і не функціонують як продуктивні сили. Звідси видно евристичне значення категорії “виробничі відносини”. Саме вони складають предмет, що досліджує політична економія. Продуктивні сили входять у сферу її інтересів лише як носії певних виробничих відносин, цікавлять її з погляду їх специфічних соціальних форм.

Визначення соціально-економічного, а не технічного рівня продуктивних сил потребує характеристики виробничих відносин, тому що саме в них цей рівень розвитку втілений. Самі виробничі відносини є продуктивною силою суспільства, функціонування їх і відтворює суспільство в його специфіці.

Виробничі відносини пов'язані з характером і формою привласнення умов і результатів праці, інакше кажучи, пов'язані із власністю на засоби виробництва й продукти праці. Характер і форми привласнення специфічні на різних ступенях розвитку суспільства. Розрізняють право власності, що регулюється юридичними законами, які визначають порядок розпорядження, володіння, користування рухомим і нерухомим майном у тій або іншій країні в той або інший період її розвитку, і економічний зміст власності, що виражається й розкривається всією системою виробничих відносин. Юридичні аспекти цієї системи фіксуються у вигляді законів, норм права. Економічні аспекти виявляються в процесі функціонування суспільного виробництва.

Власність на засоби виробництва й на робочу силу визначає форму, за допомогою якої робоча сила пускає в хід засоби виробництва й здійснює процес праці. Власність на засоби виробництва виражає економічні розбіжності й характер взаємин між різними соціальними верствами, групами, класами.

Виробничі відносини утворюють єдину систему, всі елементи якої тісно пов'язані один з одним. У системі виробничих відносин розрізняють відносини більш глибокі, що виражають корінну сутність даного способу виробництва, і похідні.

Виробничі відносини проявляються як економічні інтереси. Розрізняють особисті, колективні, загальні (загальні суспільні) інтереси. Особисті інтереси виражають необхідність задоволення економічних потреб окремої людини й визначаються соціально-економічними умовами її життя. Колективні інтереси виражають необхідність задоволення матеріальних потреб груп людей, об'єднаних однаковою положенням у системі суспільного виробництва, що й лежить в основі спільності їхніх економічних інтересів. Загальні (загальні суспільні) інтереси являють собою інтереси всього суспільства, пов'язані з необхідністю задоволення його потреб як цілісного організму, що перебуває на певному рівні свого розвитку. Економічні інтереси спонукають людей до виробничої діяльності, тобто являють собою економічні стимули.

Єдність продуктивних сил і виробничих відносин являє собою *спосіб виробництва*. На даному етапі вивчення виробництва, його розуміють вже не як процес, який здійснює людина, а як процес, який здійснює суспільство. Виробництво як суспільний процес є процесом доцільної діяльності, в якій



суспільство видозмінює речовину природи, пристосовуючи її для задоволення своїх потреб і одночасно змінює себе, розвиваючи свої можливості та знання. Суспільний процес виробництва завжди певним чином упорядкований, структурований, субординований, його елементи організовані, співвідпорядковані. Інакше кажучи, спосіб виробництва є історично певною системою засобів і сил, за допомогою яких суспільство здобуває матеріальні блага, необхідні для виробничого і невиробничого споживання, тобто за допомогою яких воно відтворює себе як суспільство.

Спосіб виробництва формує ядро соціально-економічної системи суспільства. *Соціально-економічна система суспільства* – це особливим чином упорядковані відносини між виробниками та споживачами матеріальних благ і послуг. Ці відносини можливо досліджувати з погляду їх об'єктивного змісту і тоді у центрі уваги знаходяться виробничі відносини, і можливо досліджувати з погляду їх господарських форм, і тоді у центрі уваги знаходяться відносини господарювання. В соціально-економічній системі крім виробничих відносин, що формують її фундамент, базис, є й відносини політичні, правові, специфіка яких обумовлена культурно-історичним досвідом тієї чи іншої нації. Ці останні відносини складають певну надбудову, яка спирається на базисні, тобто виробничі відносини. Надбудова приймає ту чи іншу форму тому, що цього потребує базис, щоб відтворити самого себе.

Економічні системи досліджуються на базі різних підходів, які дають різне тлумачення їх типів та еволюції. Найпоширенішими підходами є формаційний та загальноцивілізаційний.

**Формаційний підхід.** В основу історичної типізації суспільства покладено спосіб виробництва. Такий підхід базується на філософській трактовці різних типів суспільства як різних формацій. Основу формації створює спосіб виробництва. Цей підхід запропонував К. Маркс, виокремивши з усіх суспільних відносин виробничі відносини як основу, реальний базис, що визначає всі інші суспільні відносини. Специфіку системи виробничих відносин, її відмінність від усіх попередніх і наступних визначає характер і спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва. Виходячи з цього, К. Маркс виділив первіснообщинний спосіб виробництва, рабовласницький (античний й азійський), феодальний, капіталістичний. Він вважав, що в історичній перспективі можливий ще один спосіб виробництва, який прийде на зміну капіталістичному – це комуністичний спосіб виробництва.

З точки зору характеру виробничих відносин відомі історії способи виробництва можна поділити на дві величезні епохи (або формації): первинна та економічна.

Первинна (архаїчна або первіснообщинна) формація представляє відносини родового ладу, коли зв'язок із природою здійснювало соціально однорідне суспільство, в якому власне економічні відносини не грали помітної ролі.

Потім настає епоха принципово інших відносин суспільства із природою – економічна формація, яка представлена чередою класово розділених суспільств. Розділення суспільства на класи обумовлено розвитком

суспільного виробництва й суспільного поділу праці, воно є специфічною реакцією суспільства на тиск зовнішніх матеріальних обставин. Усім класово розділеним суспільствам властиве таке становище, що один клас примушує до праці інший. Але це примушення до праці здійснюється по-різному, що і відрізняє етапи в розвитку суспільства. Епосі класових суспільств властива експлуатація людини людиною, приватна власність. У цей тривалий період розвиток суспільства здійснюється на основі праці в категоріальному сенсі, тобто праці як доцільної діяльності, в якій людина видозмінює речовину природи (предмет праці) й пристосовує її для задоволення своїх потреб за допомогою засобів праці.

Творці формаційного підходу вважали, що у майбутньому на зміну класовому суспільству прийде безкласове. Таке суспільство виростає об'єктивно внаслідок величезного розвитку продуктивних сил, та відповідних змін у виробничих відносинах. Цей розвиток дозволить суттєво підвищити рівень добробуту кожної людини та вивести її зі сфери матеріального виробництва. Одночасно змін зазнають і виробничі відносини, яким не буде властива експлуатація людини людиною. Створення матеріальних благ стане функцією автоматизованих, безлюдних технологій, а за людиною у сфері матеріального виробництва залишаться функції контролю та управління. Все це дозволить людині зайнятися творчою діяльністю. Таке суспільство було названо ними комуністичним. У такому суспільстві немає місця для економіки у сучасному її розумінні, тобто як способу створення максимуму споживчих благ при мінімумі трудових зусиль, і як способу обміну та розподілу. Всі зусилля суспільства спрямовуються на вирішення соціальних проблем, воно керується принципами не економічної ефективності, а соціальної необхідності. Саме у цьому сенсі таке суспільство трактувалося як постеконічне. Дослідники, що поділяли цей погляд на перспективу соціального розвитку, висловили навіть думку, що у такому суспільстві не буде місця науці політичній економіці, вона буде не потрібна. У дискусії, що виникла з цього приводу, все ж таки превалювала думка, що політична економія буде потрібна і тоді, економічні проблеми неможливо вирішити раз і назавжди, їх вирішення є постійним процесом, тому постійним процесом є й осмислення цих проблем.

Уява про справедливе суспільство існує тисячоліттями. Економісти розглядають лише економічну його складову – необхідні зміни у сфері суспільного виробництва.

Уже сьогодні у найбільш розвинутих країнах нові безлюдні технології вивільняють людину із процесу праці, передаючи функції впливу на предмет праці автоматам, роботам. У результаті різко зростає продуктивність праці, забезпечуючи повне задоволення основних елементарних фізичних потреб. Величезні маси людей вивільняються зі сфери матеріального виробництва й переміщуються в інші сфери людської активності – у сферу нематеріального виробництва, у сферу послуг. Так суспільство переходить до нового етапу свого економічного розвитку. Він характеризується тим, що зростання зайнятості у сфері послуг супроводжується змінами у змісті праці. Крім того, безлюдні технології, автоматизовані виробництва, витісняючи людину із процесу праці й

одночасно, істотно й багаторазово підвищуючи продуктивність праці, вирішують проблему повного задоволення основних матеріальних потреб людей, що знімає проблему боротьби за виживання й змінює відносини примусу до праці. Ці обставини стали підставою для висунування ідеї про формування постекономічної формації, яка йде на зміну економічній. Ідеї щодо постекономічної формації, так само як і щодо комуністичної відносяться до сфери футурології, тобто до передбачення майбутнього. Майбутнє й визначить їх адекватність дійсності.

**Загально-цивілізаційний підхід.** В основу типізації суспільства може бути покладено й інший підхід – загально-цивілізаційний. Такий підхід основну увагу приділяє культурно-історичним, релігійним, расовим, національним, природнокліматичним обставинам. У межах цього підходу сформульовано декілька концепцій суспільства. Детально вони будуть вивчатися в курсі соціології. Для розуміння відмінностей формаційного підходу від загально-цивілізаційного розглянемо підходи лише двох концепцій – постіндустріального суспільства та інформаційного суспільства.

Деякі соціологи в основу типізації суспільства поклали технологію, технологічний спосіб виробництва матеріальних благ, що дало можливість визначити і охарактеризувати три стадії розвитку суспільства: доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну. В теорії постіндустріального суспільства дослідники звертають увагу на інтелектуалізацію виробництва, вони вважають, що в цьому суспільстві пріоритетом виробництва стає створення послуг (сервісізація економіки), основними факторами створення благ являються наука та знання, інформація є найважливішим предметом діяльності, технологічною основою виробництва стають наукоємні, а не працеемні, капітало- й ресурсоемні технології. Прихильники цієї концепції нічого не кажуть про те, яким є характер і спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва, тобто не характеризують сутність способу виробництва, зосередившись лише на зовнішніх обставинах.

У концепції інформаційного суспільства дослідники звертають увагу на те, що ускладнення суспільного виробництва потребує суттєвого зростання витрат на його інформаційне забезпечення. Виробництво інформації нарощується зростаючими темпами. Ця обставина породила уяву, що у високорозвинутих країнах інформація стає найважливішим предметом і результатом діяльності людини. Проте, виробництво завжди, у будь-який період свого розвитку потребує інформації й виробляє її. Будь-яка новація у виробництві завжди базується на відповідному інформаційному забезпеченні. Феномен інформатизації виробництва не є чимось принципово новим. Новими є масштаби виробництва інформації – за останні півстоліття вони зросли багаторазово, значно випереджуючи зростання виробництва матеріальних благ. Проте кількісне зростання й якісне вдосконалення галузей інформаційного сектора зовсім не відмінняє пріоритету матеріального виробництва як основи існування й розвитку суспільства і аж ніяк не міняє характер і спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва.

Інформаційний сектор, на який звертає увагу теорія інформаційного суспільства, як і сфера послуг взагалі, на яку звертає увагу теорія постіндустріального суспільства, завжди існували й продовжують існувати поряд з матеріальним виробництвом. Матеріальне виробництво та сфера послуг одне без одного неможливі, це – дві сторони однієї медалі. Ніхто з них ніколи не витіснить іншого. Проте політична економія як наука досліджує саме матеріальне виробництво, спосіб виробництва.

*Матеріалістичне та ідеалістичне розуміння історії.* Виробничі відносини надають усім суспільним явищам і суспільству в цілому історично певну соціальну якість. Виділення із усіх суспільних відносин виробничих як об'єктивних, матеріальних приводить до матеріалістичного розуміння історії. Зведення всіх суспільних відносин до їхньої основи – виробничих відносин, а виробничих відносин – до характеру й рівню розвитку продуктивних сил приводить до висновку про те, що суспільний розвиток є природно-історичним процесом, обумовленим розвитком виробництва. Це і є матеріалістичним розумінням історії на протиположності ідеалістичному її розумінню, яке розглядає розвиток суспільства як наслідок розвитку людських ідей, поглядів, яке вважає, що суспільство можна перетворити, змінити відповідно до уявлень людей про справедливість, добро. В межах ідеалістичного розуміння історії неможливо пояснити, чому люди на певному етапі свого розвитку вважали рабство цілком допустимим, а потім перестали так думати. Чому на певному етапі розвитку цілком справедливим вважався 12-годинний робочий день, а потім такий тривалий робочий день перестали вважати справедливим. Сама постановка цих питань наводить на пошук причин у рівні розвитку продуктивних сил, тобто показує обмеженість ідеалістичного розуміння історії.

Разом з тим, хоча виробничі відносини й лежать в основі інших суспільних відносин, ступінь залежності останніх від виробничих відносин різний. Дуже тісно пов'язані з виробничими відносинами політика, юриспруденція, набагато більш опосередковано – наука, філософія, мистецтво. Не існує ніяких виробничих відносин поза і крім діяльності людей, наділених волею й свідомістю, що перебувають у суспільстві, тобто в системі не тільки виробничих, але одночасно і юридичних, політичних, моральних, релігійних, сімейних й інших суспільних відносин. Це означає, що продуктивні сили визначають лише найважливіші основні характеристики існуючої системи виробничих відносин. Конкретні ж її форми залежать від багатьох обставин, у тому числі і від форм суспільної свідомості. З цього виходить, що існує можливість суб'єктивного впливу на розвиток виробничих відносин, деяка свобода у виборі шляхів і засобів, варіантів розвитку. Але ця свобода обмежена сутністю даної системи виробничих відносин, її глибинними основами і знаходиться лише в межах господарсько-правових форм, більш менш відповідних виробничим відносинам і продуктивним силам – з одного боку; культурно-національним традиціям і звичаям, політичним і юридичним особливостям – з іншого. В цьому полягає матеріалістичне розуміння історії як розвитку виробництва під впливом дії внутрішнього джерела цього розвитку – конфлікту продуктивних сил і виробничих відносин.

## 1.4. Економічні закони

Становлення, розвиток й зміна способів виробництва підкоряються дії економічних законів. Економічні закони є вираженням необхідних, істотних зв'язків і залежностей економічних явищ і процесів, вони виражають сутність певних виробничих відносин. Закони економічного розвитку носять об'єктивний характер. Це значить, що вони відображають сутність економічних процесів, що відбуваються незалежно від волі й свідомості людей. Люди не можуть їх відмінити або змінити відповідно до власного бажання.

Незалежність дії економічних законів від волі людей наближує їх до дії законів природи. Люди не безсильні перед законами природи, навпаки, вони можуть їх відкривати, вивчати та використовувати в практичній діяльності. Так само і відносно економічних законів. Люди можуть їх пізнавати і використовувати в практичній діяльності. Пізнати економічні закони – значить проникнути в їхню сутність. Використати економічні закони – значить організувати діяльність відповідно до їх вимог, обґрунтувати економічну політику як спосіб перетворення суспільства, затвердження певних соціальних цілей, пріоритетів. Проте, на відміну від законів природи, які діють та проявляються незалежно від існування людей та суспільства, економічні закони діють і проявляються лише через виробничу діяльність людей. Це – суспільні закони. Вони мають історичний характер. Історичний характер економічних законів проявляється в тому, що вони діють доти, поки зберігаються економічні умови, що їх породили. Зміна економічних умов веде до зміни економічних законів.

Економічні закони мають спільні риси та розбіжності не лише з законами природи, але і з юридичними законами. Ці останні, як і економічні закони, проявляються лише через діяльність людей. Але, на відміну від економічних законів, люди можуть творити юридичні закони, змінювати їх, скасовувати, бо вони є результатом законотворчої дії суспільства. Коли законодавчі органи держави приймають блоки економічних законів, або окремі економічні закони, мова йде по суті не про об'єктивні економічні закони, а про юридичні закони, які регулюють правові умови господарської діяльності у суспільстві. До таких юридичних законів відносяться, наприклад, закони про мінімальну заробітну плату, тривалість робочого дня, робочого тижня, робочого року, про податки, їх види та розмір і т.п. Ці та інші правові аспекти економічної діяльності законотворці періодично змінюють відповідно до потреб та вимог суспільства.

Кожна система виробничих відносин розвивається за своїми, тільки їй притаманними економічними законами. Будь яка система виробничих відносин завжди знаходиться у процесі розвитку, перетворення, змін, ускладнень. Це означає, що й відповідна їй система економічних законів також постійно розвивається, перетворюється, змінюється, ускладнюється. Наприклад, ринкове господарство у своєму розвитку проходить ряд історичних етапів. Кожному етапові становлення нового кола виробничих відносин властива й поява нових економічних законів, що виражають їх сутність. Одночасне відмирання того або іншого кола явищ і процесів, відповідно і виробничих відносин, веде до

відмирання, пов'язаних з ним економічних законів. У системі економічних законів особлива роль належить основному економічному закону, що характеризує мету способу виробництва й засоби її досягнення, розкриває головний рушійний мотив виробництва. Сутність способу виробництва розкриває також закон, який характеризує характер і спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва.

### 1.5. Предмет політичної економії

Об'єктом дослідження політичної економії завжди залишалося й залишається господарське життя суспільства, проте, кожен етап його розвитку викликав свої акценти в його трактуванні, тому визначити предмет дослідження науки не просто. Справа у тому, що таке завдання, як визначення предмета науки, як самостійну проблему, великі економісти перед собою не ставили. Кожний великий дослідник визначав предмет власного оригінального твору, дискутував з опонентами, погоджувався з однодумцями та викладав власне розуміння проблеми, що він досліджував і одночасно – предмета політичної економії як науки. Дивлячись із сьогодення, ми маємо розрізняти те, як той чи інший дослідник визначив предмет науки політичної економії і те, які проблеми він ставив і як їх розглядав. Саме ця обставина, реально поставлені та розглянуті питання і дає можливість визначити предмет не лише окремого твору, а політичної економії як галузі науки. Систематизація, класифікація висловлених думок та поглядів, виявлення шкіл, течій, напрямків – це окреме завдання, яке ставиться ретроспективно, вирішується *a posteriori* і свідчить про те, що наука накопичила досить великий обсяг знань, який дозволяє визначити особливі етапи її розвитку і, відповідно, розуміння її предмета та методу.

**Визначення предмета політичної економії.** Предмет дослідження політичної економії – це виробничі відносини, тобто відносини, що складаються між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних життєвих благ. Виробництво є предметом політичної економії не як технічний процес, а як суспільний процес, тобто її цікавлять суспільні відносини, що формуються з приводу виробництва, суспільний лад виробництва. Політична економія – це наука про суспільно-виробничі, тобто економічні відносини між людьми в їх єдності з продуктивними силами суспільства.

Виробничі відносини в будь-якому суспільстві являють собою систему, тобто цілісне утворення, що складається із сукупності елементів, кожний з яких певним чином пов'язаний з іншими елементами й виконує свою особливу функціональну роль. Цій системі властива певна структура, взаємозв'язок і взаємодія елементів, їхня субординація. Вирішальна роль належить відносинам виробництва, які визначають специфіку відносин розподілу, обміну, споживання. У якості основного й визначального відношення в кожному способі виробництва, у кожній системі виробничих відносин виділяють історично специфічну форму й характер з'єднання речових й особистих

факторів виробництва. Від цього залежить специфіка розподілу праці й засобів виробництва по галузях і сферах виробництва, специфіка присвоєння виробленого продукту.

Система виробничих відносин перебуває в постійному розвитку, коли кожен попередній елемент викликає до життя наступний. Кількість елементів цієї системи не може бути обмеженою. У процесі розвитку з'являються все нові й нові елементи.

У предмет політекономії входять не тільки виробничі відносини, що складаються всередині національного господарства тієї або іншої країни, але й міжнародні економічні відносини.

**Історичний характер політичної економії.** Суспільні відносини, які вивчає політична економія, змінюються у процесі історичного розвитку. Перш за все, змінюється виробництво матеріальних і культурних благ. Змінюються знаряддя праці. Місце колишніх примітивних, ручних знарядь займають все більш складні та продуктивні машини і механізми, автомати, роботи. Вони вимагають нових засобів та методів контролю і управління виробництвом. Замість старих засобів управління, які обмежувалися можливостями людського організму, виникає дистанційне управління об'єктами, розташованими на величезних відстанях від керівника. Корінним чином перетворюється і енергетична база виробництва, впроваджуються нові, раніше не застосовувані види енергії. Глибокі зміни зазнають і предмети праці, поряд з традиційними предметами – деревом, металами, натуральними волокнами, з'являються штучні матеріали, тобто предмети праці з наперед заданими властивостями. Традиційні технології, засновані на механічних способах дії на предмет праці, змінюються принципово новими технологічними процесами, такими як хімічні, біологічні, внутрішньоядерні. Ці перетворення характеризують глибокі зміни у взаємодії людини і природи. Одночасно змінюється і вдосконалюється головна продуктивна сила суспільства – сама трудяща людина, формується новий тип працівника, який повинен мати високий рівень загальної та спеціальної освіти. Такий працівник стає носієм нових суспільних зв'язків, нових виробничих відносин, які виникають на основі розвитку і перетворення продуктивних сил. А оскільки ці відносини є предметом, що вивчає політична економія, і вони історично змінюються, то, отже, і сама наука носить історичний характер.

Історичний характер політичної економії обумовлений ще й тим, що виробничі відносини і властиві їм економічні закони, що є об'єктом її дослідження, мають силу лише на певному етапі суспільного розвитку.

Політична економія, будучи суспільною наукою, не може не відображати соціальну структуру суспільства, інтереси різних соціальних груп, верств і класів. Це означає, що вона, разом з історичним характером, має й апологетичний, віддзеркалюючи та захищаючи економічні інтереси провідних соціальних сил суспільства. У зв'язку з цим політична економія виявляється ареною боротьби різних соціальних сил.

**Функції політичної економії.** Як і будь-яка інша галузь науки, політична економія досліджує певну сферу дійсності заради пізнання законів її

функціонування і використання їх у практиці. Це значить, що політична економія виконує пізнавальну або аналітичну функцію.

Питання, на які шукає відповідь політична економія, належать по суті до економічного життя суспільства: що таке багатство, як воно створюється, як розподіляється? Постановка питання – “що таке?” – така ж сама, як у філософії, тому можна сказати, що політична економія – це наука, яка вивчає загальні закони економічного буття суспільства. Витоки таких постановок знаходяться у філософських трактатах. Мотив досліджень – такий самий, як у філософії, тобто знання заради розуміння світу, заради світогляду, раціонального мислення про дійсність, у даному випадку – про економічну дійсність. Політична економія у якості філософії економічного буття виконує найважливішу функцію – ідеологічну, або світоглядну.

Політична економія має й іншу грань – це міркування про те, яким має бути економічне життя суспільства. Це вже не дослідження того, що існує, а формування образу належного, тобто доктринальний підхід, заснований на релігійному, етичному або політичному досвіді. Латинське слово *doctrina* означає вчення, наукову або філософську теорію, політичну систему, керівний теоретичний або політичний принцип, нормативну формулу. Це значить, що політична економія виконує нормативну функцію. Враховуючи те, що уяви різних дослідників про належне різні, різні їхні політичні погляди, релігійні переконання, етичні оцінки, внаслідок цього образ належного, що його зображують різні дослідники, стає дуже різноманітним.

Політична економія як наука намалювала досить багато різновидів належного, які надані різними течіями економічної думки. Визначити, який з них є істинний, а який занадто утопічний не так просто, тому що політична економія одночасно ще й пропонує рекомендації, як перейти від того, що існує до належного. Мотив таких досліджень є суто практичним – формування визначеної **економічної політики**.

Ці грані існують в єдності, але зовсім не обов’язково всі вони присутні в кожному дослідницькому творі кожного економіста. Один може цікавитись роз’ясненням суті економічного буття суспільства, інший – формуванням бажаного образу економіки, третій – розробкою пропозицій, щодо способів його досягнення. Навіть при однаковому розумінні суті існуючих економічних явищ та процесів, розуміння того, якими вони мають бути у різних дослідників може бути різним і ще більше різниці може бути у рекомендаціях, як саме досягти бажаного. Таким чином, політична економія, об’єднуючи три рівня дослідження економічного життя суспільства – що є насправді, що має бути, як цього досягти, – виявляється наукою, яка не вільна від суб’єктивних оцінок окремих дослідників. Відповідно і розуміння того, що є, що має бути в економіці і того, як досягти бажаного, є віддзеркаленням інтересів різних суспільних класів та соціальних груп. А це означає, що політична економія, завдяки специфіці постановки проблем, що обговорюються, виявляється значною мірою політизованою наукою. Інакше й не може бути з наукою, в назві якої є слово «політична».



***Розвиток предмета політичної економії.*** У період формування політичної економії як галузі наукового знання назва у всіх наук була єдиною – філософія. Ті науки, які сьогодні називаються природними, називалися натуральною філософією, а ті, що нині називаються суспільними, тобто право, етика, історія, називалися моральною філософією. Саме кафедри моральної філософії університетів і викладали спочатку курси економічних знань. Пізніше для викладання політичної економії в університетах формують спеціальні кафедри – політичної економії. Це можна вважати ознакою того, що за наукою закріпилася і стала загальновизнаною назва – політична економія. Хоча цей термін був запропонований ще на початку XVII ст., у XVIII ст. автори частіше виносять у назви своїх творів слово “багатство”, тоді як у XIX ст. частіше у назвах великих економічних творів зустрічається термін “політична економія”. Це не випадково. Політична економія вже виявила класи та класові інтереси, її центральна проблема – доходи та їх джерела, тобто соціально гостра проблема. Найбільшого загострення соціально-економічна проблематика знаходить у творах К. Маркса. Проте не всі економісти погоджуються з гостро-соціальною постановкою економічних питань. Висловлюється необхідність відділяти дослідження в галузі політичної економії від діяльності, що пов’язана з формуванням економічної політики, проявляти доброзичливість, яка дозволяє людям поставити себе на місце не лише своїх сотоваришів, але й представників інших класів. Це свідчить про різні інтелектуальні зусилля, зроблені дослідниками для того, щоб зрозуміти економічні явища, тобто про різні дослідницькі, наукові аспекти різних течій політичної економії. Відомий англійський економіст А. Маршалл у книжці «Принципи економіки» писав, що хоча економічна наука значною мірою керується практичними цілями, вона, наскільки це можливе, не розглядає гострі проблеми партійної боротьби та складнощі внутрішньої та зовнішньої політики, які державний діяч має враховувати, коли він вирішує, які з заходів, що є в його розпорядженні, зможуть привести його найближче до цілі, яку він прагне досягти для своєї країни. Економічна наука фактично ставить за своє завдання допомогти йому не лише визначити, якою має бути ця мета, але й рекомендувати йому найкращі методи здійснення послідовної політики, спрямованої на досягнення визначеної мети. Разом з тим, вона запобігає торкатися багатьох політичних питань, які практик не може ігнорувати; тому вона є наукою – чистою і прикладною, а не одночасно і наукою, і мистецтвом. Ось чому її краще позначити широким терміном “економічна наука”. Після публікації наприкінці XIX ст. цієї книги А. Маршалла дослідники все частіше для назви науки замість терміна “політична економія” використовують термін “економіка”, “економічна наука”. Таким чином, політична економія на рубежі XIX–XX століть змінює акценти дослідження й міняє свою назву. Проте, проблематика дослідження лише розширюється, а не змінюється радикально, тобто розширюються межі предмета дослідження. З цього періоду політичну економію частіше називають економічною теорією. Найпоширенішими визначеннями її предмета стають такі: економічна теорія – це наука, про багатство; про використання обмежених продуктивних ресурсів для виробництва товарів і розподіл їх; про види

діяльності, пов'язані з обміном; про те, як людство розв'язує свої завдання у галузі виробництва і споживання.

Ретроспективно можливо окреслити найважливіші аспекти щодо політичної економії або економічної теорії як науки.

Сфера досліджень – економічне життя суспільства, багатство – з одного боку, з іншого – спонукальні мотиви, що найсильніше та найтриваліше впливають на поведінку людини у господарській сфері її життя.

Об'єкт досліджень – товарне виробництво.

Предмет дослідження – виробничі відносини.

Головне завдання – дати не лише опис економічних явищ, а показати їх взаємозв'язок і взаємообумовленість, тобто розкрити систему економічних законів.

Практична значимість полягає в тому, що знання веде до передбачення, передбачення – до дії. Та чи інша економічна концепція полягає у основі економічної політики.

Економіка як наука об'єднує дві групи наукових дисциплін: теоретичні, такі як політична економія, мікроекономіка, макроекономіка; і конкретні економічні дисципліни такі, як бухгалтерський облік, економіка промисловості, сільського господарства, інших галузей, аналіз господарської діяльності, управління виробництвом та ін. Проте терміни “економіка”, “економічна наука” як А. Маршалл, так і його послідовники застосовують до визначення лише економічної теорії або політичної економії. А. Маршалл вважав предметом політичної економії ту сферу індивідуальних і суспільних дій, яка найтіснішим чином пов'язана зі створенням і використанням матеріального ґрунту добробуту. Тобто вона, з одного боку, є дослідженням багатства, а з іншого – частиною дослідження людини. Вона виявляє мотиви, які найбільш сильно і найбільш тривало впливають на поведінку людини в господарській сфері її життя. Що ж дає підставу вважати, що це – все та ж сама наука? Такою підставою є її предмет. Відповідь на питання: що таке багатство, як воно створюється, як розподіляється, залишається за економічною теорією, як би вона не називалася у той чи інший період часу – економіка, економічна наука чи політична економія. Відповіді змінюються, кожна епоха пропонує свої відповіді, але ж питання залишаються тими самими. Дуже часто відповіді на них приховані і виявляються лише тоді, коли продовжують міркування після відповідей авторів трактатів з окремих економічних питань. Класові інтереси, підстави для претендування на доходи спеціально не розглядаються, але ж і їх можливо виявити якщо поставити саме такі питання. Які б економічні проблеми не розглядали автори наукових творів, доведені до логічного завершення вони вносять додаткові аргументи на підтримку однієї або іншої фундаментальної концепції розподілу.

У ХХ столітті економічна теорія, поставила у центр своїх досліджень проблему використання існуючих обмежених ресурсів: як слід їх використовувати, щоб досягти найбільш повного задоволення потреб людей. Проблема ця розглядається на двох рівнях дослідження – на мікрорівні, з погляду фірми або індивіда, та на макрорівні, з погляду суспільства в цілому.

Такий підхід, тобто метод дослідження центральної проблеми економічної теорії й обумовлює існування двох її відносно самостійних розділів – мікроекономіки та макроекономіки.

**Мікроекономіка** виявляє умови, що визначають вибір індивіда чи фірми. Вона цікавиться, на підставі чого приймаються господарські рішення, маючи на увазі, що їх підґрунтям є ринкові ціни, вона досліджує функціонування ринків і формування цін. Глибинними проблемами мікроаналізу є проблеми ефективного розподілу ресурсів та доходів, загальної ринкової рівноваги.

Позитивна мікроекономіка досліджує те, що є або може бути і на цій підставі шукає об'єктивні, тобто наукові пояснення того, як функціонує економіка. Позитивні твердження зовсім не обов'язково бувають правильними. Їх вірогідність виявляється на базі перевірки фактів.

Нормативна мікроекономіка досліджує, що і як має бути. Нормативні твердження виводяться із позитивного дослідження, але вони виражають суб'єктивні оцінки людей, соціальних груп, окремих верств суспільства про те, якою має бути економіка, що є справедливим, а що – ні, що добре, а що погано, що припустимо, а що неприпустимо.

Висловлювання про те, що має бути, що бажане, часто доповнюється рекомендаціями щодо економічних або політичних акцій, необхідних для його досягнення, тобто розробкою економічної політики.

**Макроекономіка** розглядає всю економіку як єдине ціле або виділяє такі її великі частини, як держава, державний сектор, приватний сектор, домогосподарства й ін. Ці великі підрозділи, агрегати є сукупністю взаємопов'язаних економічних одиниць, які розглядаються так, ніби то вони складають одну одиницю. Агрегати вивчаються з метою виявлення зв'язків між ними.

Макроекономіка вивчає валовий обсяг виробництва країн, національний дохід, рівень зайнятості, доходів населення, інфляцію та ін. Такий підхід є необхідний для аналізу функціонування економічної системи в цілому і з'ясування тенденцій її розвитку.

Таким чином, можливо зробити висновок, що «політична економія», «економіка», «економічна наука», «економічної теорія» – це різні назви однієї науки, які відображають різні акценти та різні методологічні принципи дослідження одного й того ж самого предмета. Мікроекономіка та макроекономіка – це різні методи дослідження єдиної економічної дійсності, завдяки чому дослідники намагаються подолати труднощі вивчення такого складного феномена як економічне життя суспільства і які дозволяють відокремити відносно самостійні сфери в об'єкті дослідження.

**Місце політичної економії в системі суспільних наук.** Політична економія, будучи галуззю науки про суспільство, тісно пов'язана з іншими галузями суспільствознавства – соціологією, політологією, філософією історії й ін. Наукову картину суспільства в цілому формують усі галузі суспільствознавства разом, але проблема полягає в тому, що, по-перше, різні галузі суспільствознавства ведуть дослідження, спираючись на різний світогляд, а по-друге, різні течії економічної думки також спираються на різний

світогляд. Унаслідок цього дуже важко створити цілісну, внутрішньо несуперечну наукову систему, яка послідовно розглядає суспільство в цілому.

**Місце політичної економії в системі економічних наук.** Питання співвідношення політичної економії та галузевих економічних наук, регіональної економіки, науки про фінанси, про організацію та управління господарськими об'єктами й тому подібними відноситься до числа не досить розроблених. Деякі автори вважають політичну економію теоретичною базою інших економічних наук. Інші автори вважають, що галузеві й спеціальні економічні науки базуються на емпіричному підґрунті. Вони займаються економічними та статистичними спостереженнями, тобто накопичують емпіричний матеріал, а потім систематизують його відповідно до своїх конкретних потреб. При такому розумінні цілей та задач галузевих та спеціальних економічних наук виходить, що вони не потребують висновків та узагальнень політичної економії. Навпаки, сама політична економія, для того, щоб зробити обґрунтовані висновки та узагальнення потребує емпіричної бази, що її накопичили галузеві й спеціальні економічні науки.

## 1.6. Метод політичної економії

Економічне дослідження базується на певній методології. **Методологія** є наукою про методи та зумовлені ним норми та правила, що застосовуються в пізнанні. **Метод** – це спосіб пізнання дійсності та її відтворення в мисленні. Грецьке слово "метод" означає шлях дослідження. Методологія економічних досліджень виявляє підхід до вивчення економічних явищ та процесів на базі філософської концепції, на підґрунті єдиного розуміння дійсності. Вона визначає наукові способи, прийоми пізнання, за допомогою яких наука висвітлює проблеми. Методологія об'єднує світоглядний підхід дослідження предмета, структури та місця тієї чи іншої галузі наукового знання в загальній системі знань, а також власно метод дослідження. Предмет дослідження і метод постійно взаємодіють.

Політична економія, як і будь яка наука, являє собою вид знання, що постійно свідомо вдосконалюється. Цей процес вдосконалення породжує певні прийоми мислення, "техніку" дослідження тобто метод вивчення матеріалу.

**Загальнонаукові методи та їх використання політичною економією.** Політична економія використовує такі загальнонаукові пізнавальні прийоми як абстрагування, моделювання, аналіз та синтез, індукція та дедукція, узагальнення та інші.

Досвід підказує, що певні факти, явища певного класу, будь то в біології, механіці, економіці й т.д. являють собою індивідуальні події, кожна з яких має свої особливості. Але досвід учить нас і тому, що ці індивідуальні події мають деякі загальні властивості або аспекти, і якщо ми будемо розглядати саме їх і пов'язані з ними проблеми, це дасть нам величезну економію духовних сил. Якраз таким чином створюється "інструментарій", "механізм" наукового теоретичного, в тому числі й економічного дослідження, що формально працює завжди однаково, до якої би проблеми ми його не застосували.

В економічному дослідженні велике значення надається вмінню відволіктися від поверхових зв'язків і відносин з метою пізнання головних, істотних, прихованих від безпосереднього спостереження зв'язків і відносин. Цей процес відволікання від несуттєвого з метою вивчення сутності економічних явищ та процесів називається **абстрагуванням**.

Абстрагування дозволяє описати дійсність в узагальненому та спрощеному вигляді, тобто змодельовати її. **Моделювання** – це формалізоване відтворення характеристик деякого об'єкта, явища або процесу з метою пізнання його сутності, характеру функціонування, причини змін. Результатом моделювання є **модель**, тобто узагальнений, формалізований опис об'єкта, явища або процесу, який надає можливість на основі розуміння сутнісних взаємозв'язків прогнозувати розвиток.

**Аналіз** – це мислене розділення явища, що вивчається, на окремі складові частини і дослідження кожної з них. Його доповненням є **синтез**, тобто мислене об'єднання вже досліджених частин у цілісну картину об'єкта.

**Індукція** забезпечує перехід від вивчення окремих одиничних фактів до загальних положень і висновків. Доповненням є **дедукція**, тобто перехід від загальних висновків до часткових, окремих.

Аналіз та синтез, індукція та дедукція застосовуються, як правило, спільно. Ці прийоми дослідження тому і називаються загальнонауковими, що їх використовують усі науки, у тому числі й політична економія. Проте для політекономічного дослідження цих прийомів виявляється недостатньо. Це пов'язано з тим, що об'єкт дослідження політичної економії є складною суспільною системою, зв'язок елементів якої неможливо з'ясувати лише формально-логічними пізнавальними прийомами. Окремі елементи, частини, процеси економіки один з одним пов'язані прямими та зворотними зв'язками, функціональними залежностями, пропорціями. Зміна будь-якого елемента, його параметрів, умов функціонування викликає відповідні зміни в інших елементах та навіть у всієї системи. З'ясування такого складного об'єкта дослідження потребує досить витончених прийомів дослідження. Так, наприклад, механічний рух якогось предмета означає, що він у кожний момент знаходиться у певній точці й одночасно не знаходиться в ній. Лише розуміючи, що рух – це протиріччя між станом спокою та станом зміни можливо з'ясувати його природу. Проте, таке з'ясування базується не на формальній логіці, а на більш досконалих прийомах мислення, а саме – на діалектиці. **Діалектика** є наукою про найбільш загальні закони розвитку природи, суспільства і мислення. Діалектика як наука та метод пізнання існує з часів античності. До неї звертаються в епоху Відродження, в епоху Просвітництва. Особливий інтерес дослідників вона викликає з XVIII століття. А у XIX столітті на основі класичної діалектики був розроблений **специфічний метод** пізнання суспільства – **матеріалістична діалектика**. Матеріалістична діалектика, як і діалектика взагалі, розглядає всі суспільні явища та процеси в русі, постійних змінах. Одночасно вона є матеріалістичною діалектикою тому, що вважає відносини, які формуються в процесі матеріального виробництва, основою, фундаментом інших суспільних відносин, таких як політичні, правові. При

цьому розглядаються не лише прямі, безпосередні зв'язки різних сфер суспільних відносин, але й зворотні, опосередковані. Саме матеріалістичну діалектику й використовує, насамперед, політична економія. Політична економія відшліфувала цей специфічний метод пізнання свого предмета. В рамках матеріалістичної діалектики розроблені конкретні прийоми та способи пізнання виробничих відносин.

Дослідження починається з того, що видно на поверхні явищ, потім за зовнішніми формами прояву дослідник шукає сутність, рухається в глиб явища. Після того, як розкрита сутність, починається зворотний рух – від сутності до явища. Пізнавши сутність, можна зрозуміти, чому ця сутність вимагає саме таких форм прояву. Сукупність абстрактних визначень предмета дає конкретне знання про нього. Рухаючись від одного абстрактного визначення до іншого, дослідник одержує все більш повне конкретне знання предмета. Отже, **сходження від абстрактного до конкретного** дозволяє відтворити всю складність структури виробничих відносин у взаємозалежній системі економічних категорій і законів. У результаті створюється система начебто вбудованих одна в одну теоретичних моделей різного рівня узагальненості. Ув'язка послідовних етапів абстрагування здійснюється на основі теоретичного принципу генетичного розвитку, тобто саморозвитку як процесу виникнення та вирішення протиріч. Це дозволяє виявити внутрішню логіку функціонування системи, зрозуміти її внутрішні протиріччя як джерела її руху та розвитку.

Важливу роль у дослідженні економічних відносин відіграє метод **єдності історичного й логічного**. Логічне (теоретичне) дослідження виробничих відносин методом сходження від абстрактного до конкретного, від простого до складного відображає дійсний історичний процес розвитку. Однак логічне відбиття – це не копіювання дійсності, а відтворення її в істотному, закономірному, основному.

"Зигзаги" історії в теоретичному дослідженні не відтворюються, розвиток береться в "чистому виді", тобто в очищеному від випадковості виді. Саме ця обставина й дає можливість розкрити закономірності в розвитку виробничих відносин.

Економічні явища та процеси політична економія описує за допомогою економічних категорій.

**Економічні поняття та категорії.** Будь-яка наука, в тому числі і політична економія, починається з того, що люди помічають якісь закономірності та якісь загадки буття, якісь суперечливі речі. Спроба знайти їх пояснення веде до пошуку суті, що прихована за формою її прояву. Такий пошук у різних сферах дослідження здійснюється за допомогою різних інструментів. У природничих науках застосовують мікроскопи, телескопи, реактиви та ін. У суспільних науках, до яких належить й економічна теорія, єдиним інструментом дослідження є вміння логічно мислити, міркувати, застосовуючи силу абстракції. Абстракції економічних відносин, тобто **економічні категорії** і є тим логічним інструментарієм, який використовується у дослідженнях політичної економії. Проте, логічний інструментарій не обмежено економічними категоріями, він включає ще й економічні поняття, які

не є абстракціями економічних відносин. **Економічні поняття** – важливі елементи теоретичного мислення, які віддзеркалюють предмети, явища, процеси економічного буття в їх загальних і сутнісних ознаках. Але вони не узагальнюють економічні відносини. Економічні категорії та економічні поняття – це форми логічного осмислення і віддзеркалення дійсності, які знаходяться на різних рівнях її теоретичного зрізу. Такі логічні форми несуть різне змістовне навантаження, виконують різну пізнавальну роль.

Економічні категорії – це наукові абстракції, що виражають ті чи інші виробничі відносини або їхні сторони. Кожна економічна категорія виражає якусь одну зі сторін виробничих відносин. Узяті в єдності, вони характеризують всю систему виробничих відносин. При дослідженні свого предмета політична економія керується тим внутрішнім зв'язком, що поєднує економічні категорії в єдине ціле.

По-перше, її цікавить відповідь на питання: як і чому виникають економічні явища, виражені даними категоріями, у чому полягає їхній розвиток, чому вони на певному етапі зникають? Такий підхід називається принципом історизму. Сходження від абстрактного до конкретного застосовується для відтворення в економічних категоріях системи певних виробничих відносин, що існують у певний історичний період часу.

По-друге, використовуючи діалектичний метод, політична економія вважає, що розвиток іде в напрямку від простого до складного, від нижчого до вищого. Відповідно й економічні категорії розташовуються в такій послідовності, що виражає перехід від більш простих виробничих відносин до все більш і більш складних.

По-третє, рушійну силу розвитку, що викликає перехід від простих відносин до складних, політична економія шукає у самих виробничих відносинах. Складне відношення з'являється як спосіб вирішення протиріч, внутрішньо властивих попередньому простому відношенню. Перехід від простого до складного являє собою перехід до нової якості. І в той же час складне відношення, будучи якісно новим відношенням, утримує в собі й ті риси, які були властиві попередньому простому відношенню. Кожна наступна категорія ніби то заперечує попередню. Але заперечує так, що одночасно зберігає її основні риси.

Метод сходження від абстрактного до конкретного дозволяє зрозуміти з чого почався розвиток системи відносин, які протиріччя їй властиві, в яких межах вони можуть розв'язуватися всередині даної системи, а з якого моменту подібне розв'язання стає неможливим і потребує радикальних змін.

**Розвиток методу політичної економії.** На різних етапах розвитку економічної теорії дослідники використовували різні методи дослідження.

Пов'язано це як з рівнем розвитку філософії, яка надає інструментарій теоретичного пізнання, так і з рівнем розвитку самого товарного виробництва як об'єкта дослідження.

На відміну від методології, що визначає глобальні підходи до дослідження, методи визначають конкретні прийоми, інструменти пізнання. Застосування діалектичного методу в політекономії дозволяє дати синтетичну

картину економічної реальності. Емпіричні дані для цього накопичуються тривалий час. Протягом усього цього періоду накопичення емпіричних даних методом політекономічних творів є метафізика. *Метафізика* являє собою вид мислення, що охоплює не світ у цілому, а його окремі факти, явища, процеси. Вона цілком відповідає потребам розвитку знання доти, поки не виникає завдання дати цілісну картину світу. Діалектика була застосована К. Марксом як метод економічного дослідження. Діалектика – безумовно, загальний спосіб пізнання дійсності. До будь-якого процесу або явища можна застосувати діалектичний метод і його використання принесе додаткове знання, даючи синтетичну картину реальності. Але й метафізика – метод настільки ж загальний, тому що в не меншій мірі до будь-якого об'єкта можна застосувати підхід, заснований на роз'єднанні його на прості елементи, що теж принесе нові дані.

Метафізика розглядає, в першу чергу, власне явища, а не їх загальний зв'язок, аналізує ряд предметів послідовно і хід її використання дискретний в тій же мірі, в якій дискретні об'єкти, що пізнаються. В цьому сенсі метафізика не суперечить діалектиці, оскільки, застосувавши для дослідження об'єкта на певному етапі аналізу діалектичні прийоми, можливо надалі і метафізичне його збагачення.

Діалектика покликана створити струнку картину миру на базі тих емпіричних даних, які людство по крупницях збирало багато сторіч. І цього вона досягла. Основоположники діалектичного методу дослідження зуміли дати теоретичний опис розвитку природи й суспільства.

Який саме метод використовується дослідниками залежить від потреб суспільства, від того, на якій фазі перебуває накопичення людських знань, від того, чи існує настійна потреба в негайному концептуальному осмисленні всього досягнутого або ж на першому плані стоять окремі прориви до нового. Важливою рисою сучасного етапу розвитку можна вважати неухильне взаємопроникнення діалектики й метафізики.

З 70-х років XIX ст. економічною теорією ведеться активний пошук можливостей та інструментарію позакласового дослідження економіки. На цьому шляху створено понятійний апарат, який дозволяє досліджувати економічну поведінку людини, яка вже не асоціюється лише з виробником, але й постає як споживач, пояснення уподобань та принципів вибору якого, як покупця, переноситься на пояснення вибору у багатьох інших сферах суспільного життя. Проте, відповіді на соціально-економічні питання залишаються класово гострими, тобто наука, незважаючи на зміну акцентів дослідження, розширення предмета, розвиток методу і навіть зміну назви, залишається політичною економією.

### **Поняття та категорії**

Виробництво. Абстрактні моменти процесу праці. Продуктивні сили простого процесу праці: праця, засоби праці, предмети праці. Засоби виробництва. Продукт праці. Праця в матеріальному виробництві й у сфері



послуг. Нематеріальне виробництво. Невиробнича сфера. Виробництво як суспільний процес. Потреби, виробництво й споживання. Обмін. Розподіл. Продуктивні сили суспільства. Виробничі відносини. Спосіб виробництва. Соціально-економічна система суспільства. Формаційний підхід. Визначення специфіки системи виробничих відносин: характер і спосіб з'єднання працівника зі засобами виробництва. Первинна (архаїчна або первіснообщинна) формація. Економічна формація. Постекономічне суспільство. Загальноцивілізаційний підхід. Стадії розвитку суспільства. Постіндустріальне суспільство. Інформаційне суспільство. Матеріалістичне та ідеалістичне розуміння історії. Економічні закони. Визначення предмета політичної економії: сфера досліджень, об'єкт досліджень, предмет дослідження. Історичний характер політичної економії. Функції політичної економії. Економічна політика. Розвиток предмета політичної економії. Практична значимість політичної економії. Місце політичної економії в системі суспільних наук. Місце політичної економії в системі економічних наук. Метод. Методологія. Загальнонаукові методи: абстрагування, моделювання, аналіз та синтез, індукція та дедукція, узагальнення. Діалектика. Матеріалістична діалектика. Сходження від абстрактного до конкретного. Єдність історичного й логічного. Економічні поняття. Економічні категорії. Розвиток методу політичної економії. Метафізика.

### **Питання для самоконтролю**

1. Коли виникла політична економія, які науковці стоять у джерел цієї науки?
2. Яку роль виконує матеріальне виробництво у житті суспільства та людини?
3. Назвіть прості моменти процесу праці.
4. Що таке спосіб суспільного виробництва? Що розуміється під продуктивними силами? Що таке виробничі відносини?
5. У чому полягає об'єктивний характер економічних законів? Чим вони відрізняються від законів природи та від юридичних законів?
6. Що вивчає політична економія? Які функції вона виконує?
7. Які загальні риси методу політичної економії

## ТЕМА 2. ФОРМИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ЕКОНОМІЧНІ СТРУКТУРИ, ЩО БАЗУЮТЬСЯ НА НАТУРАЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

### План

- 2.1. Суть та риси натурального господарства.
- 2.2. Первіснообщинний лад, його основні риси.
- 2.3. Особливості рабовласницького суспільства.
- 2.4. Феодальне суспільство. Історичні межі натурального господарства.
- 2.5. Виникнення умов переходу до ринкового господарства.

Суспільний спосіб виробництва – це єдність продуктивних сил і виробничих відносин. Якщо розглядати його з боку змісту, то він складається, по-перше, з двох підсистем, кожна з яких формується з певної кількості елементів, по-друге, із відносин і зв'язків між ними, серед яких виділяють сталі і суттєві зв'язки, що є законами його розвитку.

Форма суспільного способу виробництва, будучи складовою змісту, реалізується, по-перше, як його внутрішня організація, тобто узгоджує взаємодію між продуктивними силами і відносинами економічної власності відповідно до вимог законів кожної з підсистем та спільних для них законів, а також забезпечує їх координацію з боку певних інститутів; по-друге, як структура суспільного способу виробництва.

Якщо йдеться про сутність суспільного способу виробництва, то слід розкривати закони її розвитку, оскільки сутність є комплексом необхідних, постійних та глибоких зв'язків і відносин, що визначають основні риси, особливості та тенденції розвитку даної системи. Таким законом є передусім закон відповідності виробничих відносин рівню, характеру та структурі розвитку продуктивних сил, закон єдності праці і власності та ін.

Узагальненою характеристикою структури продуктивних сил є взаємодія між людиною і природою у процесі праці. Водночас з боку суспільної форми визначальна роль у структурі суспільного способу виробництва належить соціально-економічному способу поєднання безпосередніх працівників із засобами виробництва.

З урахуванням сказаного, суспільний спосіб виробництва можна визначити як суперечливу єдність відносин економічної власності і продуктивних сил та соціально-економічну форму поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва.

### 2.1. Суть та риси натурального господарства

Історично першою економічною формою функціонування людського суспільства було натуральне виробництво. *Натуральне виробництво* – це тип господарства, в якому процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на задоволення власних потреб виробника. При натуральному господарстві продукт не набуває товарної форми (тобто не стає об'єктом

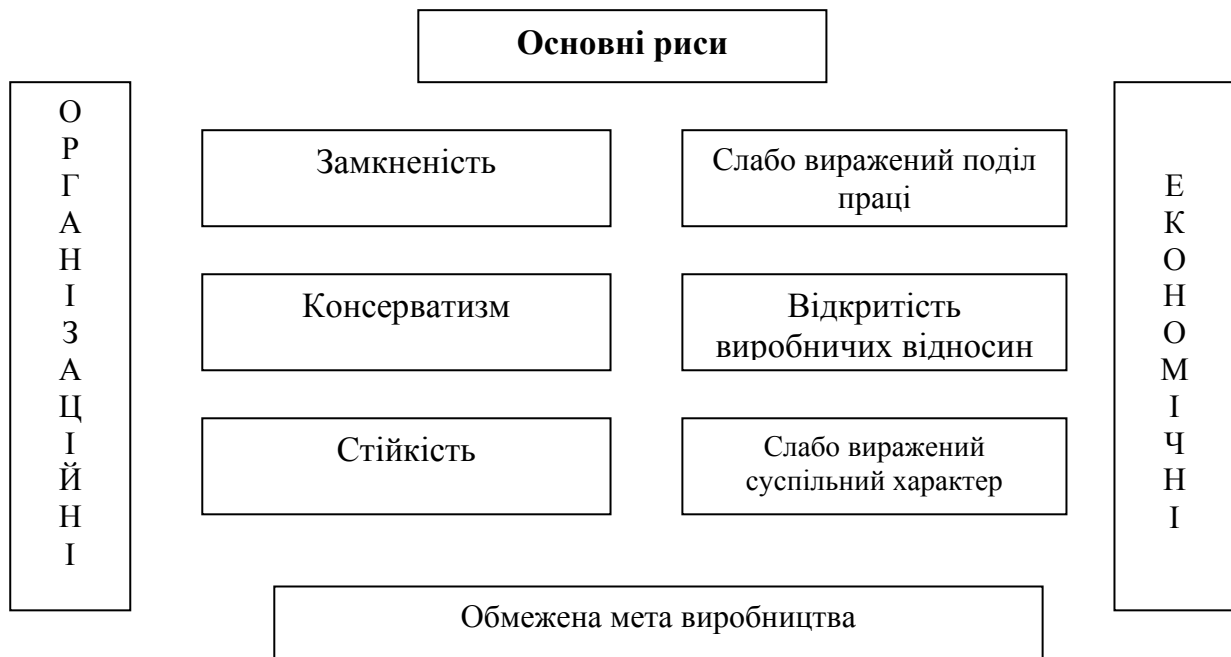
купівлі-продажу), а утворює фонд життєвих засобів для самого виробника. В найбільш чистому вигляді натуральне господарство існувало лише у первісних народів, що не знали суспільного поділу праці, обміну та приватної власності. Воно було пануючим у державах Стародавнього Сходу, які являли собою систему замкнутих, економічно самостійних общин. В античних рабовласницьких державах (Рим, Вавилон, Єгипет) поруч з натуральним господарством досить розвинутим було товарне виробництво. Останнє передбачало виробництво продукту не лише для власного споживання, а й на продаж. Однак домінуючою формою господарювання в цих державах залишалася натуральна.

Натуральна форма виробництва була характерною та пануючою для народів, що населяли Україну, практично до скасування кріпосного права (1861 р.). Тобто, мова йде про те, що натуральну форму мав додатковий продукт, який привласнював поміщик. Цей додатковий продукт виступав у вигляді багаточисельних натуральних повинностей і платежів (подимне, подушне, за вікна, містки і т.д.). Натуральний характер мало й господарство феодално залежного селянина, воно служило джерелом засобів споживання для поточних потреб поміщицького маєтку й забезпечувало поновлення його запасів.

Соціально-економічна природа натурального господарства найбільш повно розкривається в його характерних рисах. Їх можна розглянути в двох аспектах: а) такі, що характеризують організаційний бік натурального господарства; б) такі, що розкривають його економічну природу.

Серед організаційних рис насамперед слід виділити **замкненість**. У такій системі кожна господарська одиниця (селянське господарство, сільська община, феодалний, поміщицький маєток) здійснює всі види господарських робіт, починаючи від добування різних видів сировини й закінчуючи кінцевою підготовкою їх до споживання. Замкненість натурального господарства неминуче призводить до його **консерватизму та стійкості** протягом тривалого історичного відрізка часу. Зокрема, для натурального господарства типовим є традиційність форм, методів і способів виробництва, постійний характер продукції, економічних зв'язків і галузевих пропорцій, які відтворювалися без істотних змін протягом століть і виступали для виробників як обов'язкові, освячені звичаями, господарські норми. Все це породжувало застій, використання рутинної техніки, повільні темпи розвитку.

Серед рис, які розкривають економічну природу натурального господарства, в першу чергу, слід відзначити **слабо виражений поділ праці**. Це проявляється в обмеженості галузей господарства, видів виробничої діяльності, спеціалізації виробників. По-друге, у такому господарстві **економічні відносини виступають у відкритій, не уречевленій формі**. І, нарешті, натуральне господарство характеризується також **слабко вираженим суспільним характером виробництва**.



**Рис. 2.1** **Натуральне виробництво**

Завершуючи характеристику натуральної форми господарювання, слід визначити, що вона адекватна лише тому рівню розвитку продуктивних сил і лише тим економічним відносинам, які визначають *вкрай обмежену мету виробництва*, підпорядковують її задоволенню потреб, незначних за обсягом і одноманітних за складом.

## 2.2. Первіснообщинний лад, його основні риси

Первіснообщинний лад існував майже впродовж 3 млн. років до 40-35 тис. років тому.

Істотні риси і особливості первіснообщинного способу виробництва полягали в тому, що властиві цьому способу виробництва знаряддя праці були примітивними, недостатньо розвиненими і доскональними, праця людей носила колективний характер, власність виступала у формі общинної власності, виробництво було за своїм характером і формою натуральним, панував зрівняльний розподіл продуктів, не існувало соціального поділу суспільства.

Розвиток економіки первісного суспільства поділяється на два періоди:

1. Період привласнюючого господарства – первісні люди добували засоби існування шляхом збирання і полювання. Початковий стан продуктивних сил первісного суспільства, які постійно, хоча і повільно, удосконалювалися. В ході трудової діяльності накопичувався виробничий досвід і елементарні знання, все це надавало стимулюючого впливу розвитку праці, підвищенню її продуктивності. Трудова діяльність людей стала дійсно усвідомленою і цілеспрямованою, у процесі розвитку і вдосконалення трудової діяльності вдосконалювалася і сама людина – головна продуктивна сила суспільства.

Створення, використання і розвиток знарядь праці із самого початку могли відбуватися тільки в колективі первісних людей і для всього колективу.

Первісні люди не могли існувати і працювати поза колективом як окремі індивідууми, внаслідок слабкої озброєності їх у боротьбі з навколишньою природою. У цих умовах праця кожного члена колективу виступала як безпосередньо суспільна праця. Першою формою організації праці первісних людей була *проста кооперація*. Просте об'єднання індивідуальних сил первісних людей створювало нову продуктивну силу, більш велику, ніж проста сума складових її одиниць. В її рамках з ускладненням виробничої діяльності людей виникає природний поділ праці за статтю і віком.

2. На основі вдосконалення знарядь праці, у процесі розвитку продуктивних сил первісного суспільства відбувся перехід від господарства збирачів і мисливців, які переважно присвоювали продукти природи в готовому вигляді, до господарства скотарів і землеробів, які, видозмінюючи своєю працею предмети природи, самі виробляють продукти, необхідні для споживання.

Виробничі відносини первісного суспільства проявилися спочатку як відносини людей з присвоєння готових продуктів природи в невеликих за чисельністю, кровноспоріднених у своїй основі групах. Кожна група являла собою відносно самостійне, відокремлене ціле. Але це не означало абсолютної ізоляваності груп одна від одної. Первіснообщинні виробничі відносини склалися в процесі виробництва як відношення загального, колективного присвоєння членами первісної громади засобів виробництва і предметів споживання, характеризувалися рівністю первісних людей, однаковим у суспільно-економічному сенсі слова становищем їх у процесі виробництва, спільним володінням і використанням засобів виробництва.

Економічне життя періоду привласнюючого господарства характеризувалося такими рисами: 1) спільною власністю первісних колективів на засоби виробництва і територію проживання, 2) колективною малопродуктивною працею, спрямованою на присвоєння готових продуктів природи, 3) зрівняльним розподілом засобів існування.

В умовах надзвичайно низького рівня продуктивних сил і панування общинної власності виробництво об'єктивно підпорядковується забезпеченню потреб усіх членів громади на основі зрівняльного розподілу продуктів, що колективно видобуваються, необхідних для збереження життєздатності кожного члена колективу. Такий, по суті, зміст основного економічного закону первісного суспільства – закону руху общинного виробництва і його розвитку.

Оскільки праця, що здійснювалася в процесі первіснообщинного виробництва, була малопродуктивною, вона не створювала ніякого надлишку понад необхідної для життя кількості продукту. Тому вся праця виступала як необхідна праця. Результатом необхідної праці був необхідний продукт, який розподілявся прямо і безпосередньо серед членів громади для задоволення їх життєво необхідних потреб. Необхідний продукт споживався цілком усередині громади.

Протягом тривалого часу в процесі виробництва не створювалося надлишку над життєво необхідною кількістю продуктів, тобто не вироблявся

ще так званий додатковий продукт. А це означало, що не існувало матеріальних умов для експлуатації людини людиною.

З ростом продуктивних сил людина стала створювати своєю працею більшу кількість продуктів, ніж це було необхідно для безпосередньої підтримки життя, тобто певний надлишок над необхідним продуктом. Так з'являється принципово нове явище в економічному розвитку суспільства – додатковий продукт, а праця виробників, результатом якої є цей додатковий продукт, виступає як додаткова праця. Робочий час починає ділитися на необхідний і додатковий час.

З виділенням скотарських, пастуших племен із загальної маси первісних племен відбувся *перший великий суспільний поділ праці*. Виникнення суспільного поділу праці та поява в громадах додаткового продукту у вигляді певних надлишків тих чи інших продуктів створює необхідність і можливість обміну продуктами між родовими громадами та племенами.

У громадах стали поступово виділятися люди, що займалися ремеслом, а їх виробу все частіше почали надходити в процес обміну. Виділення ремесла являло собою *другий великий поділ праці*. Відділення ремесла від сільського господарства призвело до того, що з'являється виробництво продуктів для обміну. Обмін, що носив до цього, в основному, епізодичний характер, стає тепер усе більш регулярним.

Продукт праці, вироблений не для особистого споживання даного виробника, а для обміну, називається товаром. Обмін же продуктів праці набуває характеру обміну товарів чи товарного обміну. Спочатку цей обмін відбувався не між окремими особами, а між громадами в місцях зіткнення однієї громади з іншою або одного племені з іншим.

На основі індивідуалізації виробництва та розвитку товарного обміну виникає приватна власність на засоби виробництва, а з її появою починає складатися майнова нерівність між людьми – як між родами, так і всередині роду, з'являються багаті та бідні.

В умовах розкладу первіснообщинних відносин з'явилися первинні форми експлуатації людини людиною. Виниклий на основі зростання продуктивних сил додатковий продукт спонукав прагнення і обумовлював можливість використання великого числа працівників виробництва для створення додаткового продукту з метою подальшого його присвоєння тими, хто зосереджував у своїх руках засоби виробництва.

Окремі елементи первіснообщинного ладу існують у багатьох слаборозвинених країнах.

### **2.3. Особливості рабовласницького суспільства**

Рабовласницький спосіб виробництва виник наприкінці IV – на початку III тис. до н. е. й існував до I ст. н. е. та знаменував собою новий етап у розвитку продуктивних сил суспільства і товарно-грошових відносин. Це проявилось в подальшій спеціалізації виробництва, вдосконаленні знарядь і методів праці. Основними галузями виробництва були землеробство,

скотарство та ремесло. У свою чергу в рамках цих галузей з'явився ряд підгалузей, наприклад, у землеробстві – садівництво, городництво, виноградарство, у ремеслі – ткацтво, ковальська і гончарна справа, борошномельне виробництво. З'явилися ковальський міх, ткацький верстат, гончарний круг та ін. Головною продуктивною силою виступала проста кооперація рабської праці.

Серйозні зміни відбулися в організаційних формах виробництва – поряд з дрібними господарствами виникли великі. Тривав процес суспільного поділу праці, який є основою розвитку товарного виробництва. На базі суспільного поділу праці та спеціалізації виробництва з'являлися, як уже сказано, нові види ремесел і нові галузі сільського господарства, що, в свою чергу, викликало необхідність обміну продукцією і розширювало його сферу.

Випадковий, епізодичний товарний обмін, яким він був у первісному суспільстві, при рабовласницькому ладі розвинувся в систему регулярної торгівлі. Саме в рабовласницькому суспільстві виникає таке поняття, як ринок (спочатку як місце, де здійснюються акти купівлі-продажу). Поруч з місцевою торгівлею, в якій брали участь товаровиробники даного міста, району або країни, формується й міжнародна торгівля. Досить активно міжнародну торгівлю вели такі рабовласницькі країни, як Єгипет, Китай, Вавилон, Греція, Рим.

З середовища товаровиробників почали виділятися особи, які взяли на себе посередництво в збуті. Так, ще в рабовласницькому суспільстві виникає купецький капітал. З появою класу купців, які займалися лише торгівлею, відбувся *третій великий суспільний поділ праці*.

Становлення товарного виробництва та товарного обігу в умовах рабовласництва викликало розвиток грошового обігу. Особливого значення набувають такі функції грошей, як засіб обігу, засіб платежу та світові гроші. Все це приводить до того, що поруч з товарно-грошовим капіталом з'являється грошово-торговий капітал, широко розвивається міняльна справа, зберігання грошей, посередництво в платежах. З'являється праобраз майбутнього банківського капіталу – капітал лихварський. Вперше за умов рабовласницького ладу виникає державна власність, розвивається банківська справа, при здійсненні банківських операцій використовуються чеки, преказні векселі. Але в той же час, як зазначалося вище, товарне виробництво та породжені ним купецький і лихварський капітали виступали лише додатками, обслуговували натуральне в своїй основі рабовласницьке виробництво. Тобто, товарне виробництво було лише додатком до натурального, носило підпорядкований, обмежений характер. І причиною того були особливості рабовласницького ладу: 1) відносно низький рівень розвитку суспільного поділу праці; 2) панування сільського господарства; 3) рабовласницька форма власності.

Проте, виробничі відносини рабовласницького суспільства, засновані на підневільній рабській праці обмежували можливості розвитку і вдосконалення продуктивних сил.

Поступово у надрах рабовласницького суспільства зароджувалися елементи нового, феодального способу виробництва. Виробничі відносини, засновані на рабстві, перетворилися на кайдани для вирослих продуктивних сил суспільства. Закон обов'язкової відповідності виробничих відносин характеру продуктивних сил вимагав заміни рабів працівниками, у деякій мірі зацікавленими в результатах своєї праці.

#### 2.4. Феодальне суспільство. Історичні межі натурального господарства

На руїнах Римської імперії утворився ряд нових держав, на чолі яких стояли королі. Королі щедро роздавали захоплену ними землю в довічне, а потім і в спадкове володіння своїм наблизеним, які повинні були нести за це військову службу. Земельні угіддя, роздані на таких умовах, називалися феодами. Звідси назва нового суспільного ладу – *феодалізм*.

Феодалізм з'явився необхідним ступенем в історичному розвитку суспільства і знаменував собою подальший етап у розвитку продуктивних сил суспільства. Феодальний спосіб виробництва виник у V ст. й існував до XV – початку XVI ст. Основою виробничих відносин феодального суспільства була власність феодала на землю і неповна власність на кріпосного селянина. Велика феодальна земельна власність була основою експлуатації селян поміщиками. Така система господарства неминуче передбачала особисту залежність селянина від поміщика – позаекономічний примус.

Робочий час кріпосного селянина поділявся на необхідний і додатковий час. Протягом необхідного часу селянин створював продукт, необхідний для свого власного існування та існування своєї сім'ї, а протягом додаткового часу – додатковий продукт, який присвоювався феодалом. Додаткова праця селян, що працюють у господарстві феодала, або додатковий продукт, створюваний селянином в його власному господарстві, що привласнюється феодалом, утворюють *феодальну земельну ренту*. Феодальна рента часто поглинала не тільки додаткову працю селянина, але і частину його необхідної праці. Основою цієї ренти була феодальна власність на землю, пов'язана з безпосереднім пануванням феодала-поміщика над залежними від нього селянами.

Селянин і його сім'я виготовляли в своєму господарстві для власного споживання майже всі необхідні продукти, а також і ремісницькі вироби. Товарне ж виробництво, як і в рабовласницькому суспільстві, носило підпорядкований характер, являло собою лише окремих устрій феодальної економіки.

Протягом тривалого часу для феодалізму було характерне поєднання землеробства як основної галузі господарства з домашнім промислом, що мало підсобне значення.

Більш розвинене ремесло остаточно відокремилася від землеробства.

Міське населення складалося головним чином з ремісників і торговців. Місто виступало носієм товарного виробництва на відміну від села, де панувало



натуральне господарство. Зростання конкуренції з боку селян-кріпаків, що знаходили притул у містах, боротьба проти притиснення з боку феодалів змушували ремісників об'єднуватися в *цехи*.

Цехи являли собою об'єднання ремісників однорідних спеціальностей і професій певної галузі ремісничого виробництва в межах території даного міста. У цеховій організації ремесла одержала вираження панівна система феодальних відносин, склалася сувора ієрархічна система супідрядності й залежності між майстрами, підмайстри та учнями.

Господарство феодалів втягувалось у ринковий оборот. В результаті розширення торгівлі між селянами та феодалами, з одного боку, та міськими ремісниками, з іншого, формуються внутрішні ринки. За допомогою торгівлі встановлюються й зміцнюються економічні зв'язки між сільськогосподарським і ремісничим виробництвами. Подальшого розвитку набувають торговий і лихварський капітали, характерною особливістю яких було те, що вони не були пов'язані безпосередньо з виробництвом (бо виконували лише посередницькі функції), а джерелом свого прибутку мали додатковий, а іноді й необхідний продукт, створений селянами та ремісниками.

Значного розвитку при феодалізмі набуває й міжнародна торгівля.

Торговельні зв'язки між містами, між містом і селом, між різними країнами поступово стають більш широкими та більш регулярними. Сильний поштовх розвитку торгівлі був наданий великими географічними відкриттями (Америка, Індія). Серйозною передумовою великих географічних відкриттів були суперечності феодального режиму, глибока криза якого до кінця XV ст. стала майже повсюдною. Феодальна Європа зайшла в глухий кут і потребувала широкої територіальної експансії, щоб знайти таким шляхом хоча б тимчасовий дозвіл внутрішніх протиріч феодалізму. Криза феодального режиму висловився в прогресуючому дробленні володінь феодальної знаті, її здрибненні та економічному розоренні. Географічні відкриття були використані для пограбування відкритих континентів і поневолення їх народів. Збагачення європейської буржуазії та поневолення колоніальних народів виявилися нерозривно пов'язаними між собою.

У результаті цих процесів уже в XV – XVI ст. товарно-грошові відносини досить глибоко проникли в економіку не лише міста, але й села. Виникли нові галузі рільництва, значний розвиток отримали виноградарство, виноробство, садівництво. Зростало тваринництво і особливо конярство, яке було пов'язане з військовою службою феодалів. У ряді районів широкого поширення набуло вівчарство. Розширювалися і поліпшувалися луки і пасовища.

Поступово вдосконалювалися знаряддя праці ремісників і способи обробки сировини. Колишні ремесла стали спеціалізуватися. З плином часу від ковальського промислу відокремилися збройовий, гвоздарний, ножовий, слюсарний, від шкіряного промислу відділилися шевський і шорний.

Істотна роль в епоху феодалізму належала купецькому капіталу, який займався внутрішньою і зовнішньою торгівлею. Йому були притаманні риси феодальної організації у вигляді купецьких гільдій декількох рангів (купець першої гільдії, другої і т. д.). Гільдія стала великим об'єднанням купців даного

міста. Члени гільдії надавали один одному взаємодопомогу і підтримку, гільдії вели боротьбу з конкуренцією сторонніх купців, визначали рівень продажних цін, умови торгівлі в рамках даного міста і т. і. Розвиток купецького капіталу сприяло розвитку товарно-грошових відносин і руйнування натурального господарства. Торговий капітал найчастіше переплітався з лихварським капіталом, зосереджуючи у своїх руках великі грошові суми, створював умови для виникнення та розвитку промислового капіталу. Торговий капітал розорив широкі маси дрібних товаровиробників, а іноді ставив у залежність від себе навіть деяких поміщиків, загострював протиріччя феодального суспільства. Розвиток товарно-грошових відносин підривав підвалини феодального способу виробництва.

Хоча феодальний спосіб виробництва був більш прогресивним порівняно з рабовласницьким, проте він створював досить вузькі межі для розвитку продуктивних сил суспільства. Це пояснювалося тим, що і він засновувався на використанні праці особисто залежних виробників, кріпаків, застосовував позаекономічний примус до праці та цілком базувався на використанні примітивних, ручних засобів виробництва.

Внутрішні протиріччя феодалізму поглиблювалися і загострювалися, особливо протиріччя між пануючими і пригнобленими класами, наростали селянські війни і повстання (громадянська війна у Франції, гуситські рухи в Чехії, виступи селян у Німеччині під керівництвом Томаса Мюнцера, селянські повстання в Росії під керівництвом Степана Разіна й Омеляна Пугачова та ін.) Розвиток товарно-грошових відносин у місті й на селі підточував і руйнував основи феодального способу виробництва, що базувався на натуральному господарстві.

Об'єктивні процеси розвитку продуктивних сил, що виразилося в розвитку товарно-грошових відносин, прийшли в протиріччя з існуючою феодальною формою організації виробництва у вигляді натурального господарства. Грошові багатства, що накопичилися, вимагали свого прибуткового застосування.

Виникає суспільна потреба в ліквідації феодальних виробничих відносин і заміні їх новими, які б відповідали рівню й характеру зростаючих продуктивних сил.

Таким чином, у надрах феодального суспільства, що розкладалося визрівали економічні та соціальні передумови нового суспільного способу виробництва. Склалися умови для переходу до розвиненого ринкового господарства. Більш того, на базі цих передумов ще в умовах феодального суспільства зароджувалися і росли капіталістичні форми господарства, нові буржуазні виробничі відносини.

## **2.5. Виникнення умов переходу до ринкового господарства**

Зростання ремісничого і сільськогосподарського виробництва, розвиток суспільного поділу праці між містом і селом призвели до посилення економічних зв'язків між різними районами всередині країни, до утворення

**національного ринку.** Поява національного ринку створювала економічні передумови для централізації державної влади.

Спираючись на більш широкий прошарок незнатних дворян-поміщиків, на «васалів своїх васалів», а також на міста, королі завдали феодалній знаті вирішальні удари і зміцнили своє становище. Вони стали не лише номінальними, а й фактичними володарями в державі. Утворилися великі національні держави у формі абсолютистських монархій. Подолання феодалної роздробленості та створення централізованої державної влади сприяло виникненню і розвитку капіталістичних відносин.

Велике значення для виникнення капіталістичного устрою мало також утворення **світового ринку.**

З виникненням світової торгівлі та світового ринку ремесло виявилось не в змозі задовольнити збільшений попит на товари. Це прискорило перехід від дрібного ремісничого виробництва до великого капіталістичного виробництва, заснованого на експлуатації найманих робітників.

Перехід від феодалного способу виробництва до капіталістичного відбувався двояким чином: з одного боку, розшарування дрібних товаровиробників породжувало капіталістичних підприємців, з іншого боку, торговий капітал в особі купців безпосередньо підпорядковував собі виробництво.

Таким чином, у надрах феодалного суспільства визрівали економічні та соціальні передумови нового суспільного способу виробництва. Склалися умови для переходу до розвиненого ринкового господарства. Але для того, щоб вони стали загальними і пануючими, вимагалось як звільнення безпосередніх виробників від особистої залежності, так і, що особливо важливо, «визволення» їх від засобів виробництва і перетворення у найманих робітників, які були змушені продавати свою робочу силу власникам засобів виробництва. Засоби праці та грошові ресурси все більше зосереджувалися в руках нового класу капіталістичних підприємців і перетворювалися в капітал.

Вирішальну роль у цьому зіграло так зване первісне нагромадження капіталу. Джерелами первісного нагромадження можна вважати розпуск феодалних дружин в останній третині XV ст., процес розкрадання общинних і державних земель, секуляризацію, внутрішню і зовнішню торгівлю, работоргівлю і піратство, війни та військові поставки, протекціоністську і податкову політику, колоніальну систему, систему державних позик, лихварство, систему відкупів і монополій, діяльність комерційних банків.

Основними рисами процесу первісного нагромадження капіталу є:

1) монополізація незначною частиною суспільства переважної маси засобів виробництва та їх використання як знаряддя експлуатації, привласнення результатів праці більшості населення, тобто існування приватнокапіталістичної власності;

2) юридична свобода працівників, які позбавлені засобів виробництва, засобів існування і для того, щоб прогодувати себе і членів своєї сім'ї, змушені продавати робочу силу. Внаслідок цього товарне виробництво досягає найвищого розвитку;

3) праця робітника під контролем капіталіста, який є власником виготовленого продукту, відчуженість найманих робітників від управління виробництвом і власністю;

4) привласнення капіталістами більшої частини створеного найманими працівниками продукту, зокрема всього додаткового та частини необхідного;

5) виробництво і привласнення додаткової вартості на основі економічного примусу до праці юридично вільних найманих працівників та її використання для розширення виробництва і паразитичного споживання капіталістами – основна сутність даної економічної системи;

6) масове безробіття, значне майнове розшарування громадян, економічні кризи та ін.

Первісне нагромадження капіталу відбувалося у різних країнах у різних формах і не одноразово, але зміст його був однаковим: перетворення безпосередніх виробників у найманих працівників шляхом вивільнення їх від особистої залежності, насильницького позбавлення засобів виробництва, та зосередження останніх у руках крупних власників – підприємців – та перетворення в капітал.

### **Поняття та категорії**

Натуральне господарство. Природний розподіл праці. Проста кооперація праці. Зрівняльний розподіл продукту. Перший великий суспільний розподіл праці. Додатковий продукт. Другий великий розподіл праці. Третій великий розподіл праці. Купецький капітал. Лихварський капітал. Земельна рента. Форми натурального господарства.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому сутність натурального господарства?
2. Які риси натурального господарства?
3. Які існують форми натурального господарства?
4. Які основні риси первіснообщинного способу виробництва?
5. Чому відбулася зміна первісного суспільства рабовласницьким?
6. Які суперечності рабовласницького способу виробництва?
7. У чому полягає загальне та особливе в рабовласницькій та феодальній експлуатації безпосередніх виробників?
8. Які форми феодальної ренти Вам відомі?
9. Чому і як відбулася зміна феодалізму капіталізмом?

## ТЕМА 3. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО. ТОВАР І ГРОШІ

### План

- 3.1. Основні риси товарного виробництва. Просте і капіталістичне товарне виробництво.
- 3.2. Товар і його властивості: споживна вартість і вартість. Мінова вартість.
- 3.3. Двоїстий характер праці, втіленої в товарі. Основне протиріччя товарного виробництва.
- 3.4. Величина вартості. Вплив продуктивної сили праці й інтенсивності праці на величину вартості товару.
- 3.5. Форма вартості. Розвиток форми вартості.
- 3.6. Сутність і функції грошей.
- 3.7. Закон вартості та його дія в умовах товарного виробництва.
- 3.8. Товарний фетишизм.

Тема «Товарне виробництво. Товар і гроші» займає особливе місце в науці політичної економії. Аналізом товарного виробництва взагалі, товару та грошей починається вивчення економічної системи розвиненого ринкового господарства, тобто, капіталізму як цілісної системи, кожний елемент якої пов'язаний з іншими її елементами. Завдання даної теми – розкрити сутнісні зв'язки економічних явищ та процесів, які складають фундамент сучасної розвиненої ринкової економіки.

Чому аналіз розвиненої ринкової економіки починається з аналізу ринкової економіки взагалі і товару зокрема?

По-перше, товарне виробництво і товарний обіг виникли багато тисячоліть тому. Вони є історичним попередником розвиненої ринкової економіки. Власно кажучи, на базі товарного виробництва й виростає сучасна високорозвинена ринкова економіка. З цього погляду, товарне виробництво є не тільки історичним попередником сучасної економіки, але й її генетичним попередником, тобто виток, з якого вона розвинулась.

По-друге. Товарне виробництво, розвинувшись у сучасну ринкову економіку, не змінило свою сутність. Найхарактернішим проявом товарного виробництва є товар. Сучасна розвинена ринкова економіка, як і товарне виробництво взагалі, уявляє собою гігантські маси товарів.

По-третє. По мірі розвитку товарного виробництва, економічні відносини між людьми теж набувають товарного характеру. Набуття товарним виробництвом усеохоплюючого масштабу означає, що товарні відносини, тобто відносини купівлі-продажу, розповсюджуються на усіх людей. Кожна людина за таких умов стає продавцем або покупцем. Ці суспільні ролі не закріплюються кожною людиною назавжди, у одних випадках одна й та сама людина – продавець, у інших – покупець.

По-четверте. Розповсюдженість та живучість товарних відносин примушує придивитися до їхнього змісту. Тільки розуміючи зміст товарних відносин,

властиві їм тенденції та протиріччя розвитку, можливо з'ясувати перспективи сучасної високо розвиненої ринкової економіки, у тому числі і економіки власної країни.

Таким чином, для того, щоб зрозуміти сучасну ринкову економіку треба почати зі з'ясування сутності та основних рис товарного виробництва взагалі.

### **3.1. Основні риси товарного виробництва. Просте і капіталістичне товарне виробництво**

Товарне виробництво являє собою протилежність натуральному господарству, що панувало у традиційних суспільствах. В умовах натурального господарства продукти виробляються для того, щоб бути спожитими в межах господарства виробника або його осередку.

Товарне виробництво – це зовсім інша організація виробництва та споживання. Перш за все, таке виробництво є суспільним. Це означає, що кожний продукт або його частина, деталь, вузол, виробляються окремими, відособленими від інших, виробниками, які спеціалізуються на виготовленні саме цих продуктів, їхніх частин, деталей, вузлів. За таких умов задоволення різних потреб виробника можливо лише тоді, коли він продасть свою продукцію на ринку і там купить необхідні йому речі. Таким чином, ринок стає системою зв'язку виробників один з одним, а продукт їхньої праці набуває специфічної соціальної форми – форми товару.

У товарному виробництві вироблені продукти споживаються не в межах того ж самого господарства, що їх виробило. Вони призначені для обміну або купівлі-продажу, тобто споживати їх будуть інші люди, ті, хто їх купив. Отже, відмінна риса товарного виробництва, в порівнянні з натуральним полягає в тому, що в товарному виробництві всі або майже всі продукти виробляються не заради власного споживання, а заради продажу їх на ринку, заради обміну.

Таким чином, можливо визначити товарне виробництво: товарне виробництво – це така форма організації суспільного господарства, коли продукти виробляються окремими, відособленими виробниками, кожний з яких спеціалізується на виробленні одного якого-небудь виду продукту, тому для задоволення суспільних потреб необхідна купівля-продаж продуктів, які стають завдяки цьому товарами на ринку.

У визначенні сутності товарного виробництва ми підкреслюємо два моменти:

1) те, що основою товарного виробництва є суспільний поділ праці, який характеризується тим, що продукти виробляються окремими, відособленими виробниками, які спеціалізуються на виготовленні одного якого-небудь виду продукту;

2) те, що для задоволення різноманітних потреб людей необхідні купівля-продаж цих продуктів на ринку.

Суспільний поділ праці означає таке:

1) Спеціалізацію виробників на виробництві якого-небудь певного виду продукту. Різні виробники виробляють різні види продуктів. Тому, якщо один

виробить чоботи, а інший займається виробництвом одягу і цьому вони присвятили весь свій робочий час, то цілком природно, між ними повинні виникнути відносини обміну, тому що виробник одягу має потребу в чоботах, а виробник чобіт – в одязі. Отже, спеціалізація виробників є однією з умов перетворення продуктів на товар, предмет обміну.

2) Відособленість виробників означає, що вони самі розпоряджаються власними знаряддями праці та власним робочим часом, на власний розсуд вирішуючи, що виробляти, як і для кого. Відособленість передбачає існування приватної власності, коли кожен виробник виступає як власник умов і результатів виробництва.

Таким чином, суспільний поділ праці є ніщо інше, як спеціалізація економічно відокремлених виробників. Отже, суспільний поділ праці і виступає умовою існування товарного виробництва. Але товарне виробництво має місце лише тоді, коли існує суспільний поділ праці, і продукти виробляються як продукти самостійних незалежних приватних робіт.

Товарне виробництво, у якому власник засобів виробництва сам же і працює, отримало назву просте товарне виробництво. Воно існує вже тисячоліття в такому самому вигляді, у тому числі існує і в сучасних економічно розвинених країнах. На деякому рівні історичного розвитку суспільства став розвиватися інший вид товарного виробництва, який отримав назву капіталістичного. Капіталістичне товарне виробництво, так само як і просте товарне виробництво, є виробництвом товарів, яке здійснюється економічно відособленими, самостійними виробниками, кожний з яких зосереджується на виробництві певного виду продукту або навіть його частки. Це утворить те загальне, що властиво і простому товарному виробництву, і капіталістичному. Але вони мають не тільки загальні риси, але й істотні відмінності:

1) Просте товарне виробництво характеризується тим, що виробник одночасно виступає як власник умов виробництва і його результатів. Таким чином, мова йде про ремесленників, кустарів, про невеличкі сімейні підприємства, ферми. Капіталістичне товарне виробництво базується на наймі праці. Робітник тут відділений від засобів виробництва та виробленого продукту, які належать капіталістові. Таким чином, кажучи «виробник» стосовно простого товарного виробництва розуміють одночасно виробника продукції та власника засобів виробництва. Тобто, економічне розуміння – того, хто виробляє товари, та юридичне розуміння – того, кому належать засоби виробництва, тут співпадають. На відміну від цього, терміном «виробник» стосовно капіталістичного товарного виробництва називають юридичного власника засобів виробництва та вироблених товарів, який і продає ці товари на ринку. Та обставина, що товари вироблені не особисто власником засобів виробництва, а найманим персоналом, який працює на його засобах виробництва, для ринку не важлива. Для ринку важливо те, кому юридично належать вироблені товари. Той і є виробником та продавцем.

2) Метою простого товарного виробництва є задоволення власних потреб виробника та його родини на основі виробництва товарів та продажу їх на

ринку. Метою капіталістичного є отримання прибутку на основі залучення найманої праці для виробництва та продажу товарів.

### **3.2. Товар і його властивості: споживна вартість і вартість. Мінова вартість**

*Товаром* називається продукт людської праці, призначений для обміну на ринку, для купівлі-продажу.

Для того, щоб бути товаром, продукт праці повинен мати властивості, що дозволяють йому задовольняти які-небудь людські потреби. Ця сукупність особливостей, властивих товару, що надають йому здатність задовольняти потреби людей називається *споживною вартістю*.

Які саме потреби задовольняються – суттєві або несуттєві, чи породжуються ці потреби «шлунком або фантазією», чи наноситься цим споживанням шкода людському організмові чи ні, – все це не має ніякого значення для визначення даної речі як споживної вартості. Точно також не має значення і спосіб, яким річ задовольняє людську потребу: безпосередньо як предмет споживання або побічно, як знаряддя виробництва.

Споживні вартості існують у будь-якому суспільстві, вони утворюють речовинний зміст багатства, «яка б не була його суспільна форма». Однак властивості та способи, якими кожне благо може задовольняти людські потреби, надзвичайно різноманітні. Наприклад, дерево має споживну вартість як будівельний матеріал, і крім того, воно використовується для виробництва паперу, штучного шовку і т.д. Тобто ці різноманітні властивості розкриваються перед людиною поступово через розвиток людського суспільства, прогрес наукових знань.

Споживна вартість не залежить від кількості праці, що затрачено на виробництво даної речі. Наприклад, зерно, вироблене із використанням трактора, втілює в собі значно менше праці, ніж зерно, вироблене за допомогою сохи. Однак від цього споживна вартість отриманого зерна не змінюється. Річ стає споживною вартістю лише остільки, оскільки задовольняє ту чи іншу потребу споживача. Споживна вартість реалізує себе лише в процесі споживання. Отже, споживна вартість виявляється лише у відношенні людини до речі, вона виражає відношення людини до речі, але не виражає ніяких суспільних відносин. От чому споживні вартості самі по собі не є предметом вивчення політичної економії. Вони становлять предмет окремої дисципліни – товарознавства.

Таким чином, всякий продукт праці, щоб стати товаром, повинен мати споживну вартість. Однак, продукт праці може мати споживну вартість і, разом з тим, не бути товаром. Наприклад, кравець зшив костюм для себе, він створив продукт, що має корисність, але не створив продукт для продажу, для обміну. Відтак, корисність речі стає споживною вартістю товару лише тоді, коли ця річ адресована ринку, призначена для обміну. Звідси випливає, що споживна вартість товару повинна бути значимою для інших людей, тобто для суспільства. Інакше кажучи, вона має бути суспільною споживною вартістю.



Суспільна споживна вартість продукту праці – властивість необхідна, але ще не достатня для перетворення його на товар. Для того, щоб стати товаром, продукт праці, що має суспільну споживну вартість, повинен надходити у споживання через обмін. Таким чином, товар повинен мати не тільки суспільну споживну вартість, але і здатність обмінюватися на інші продукти праці. Ця здатність товару утворює його мінову вартість. **Мінову вартість товару** можна уявити як кількісне відношення, в якому споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого роду. Наприклад, 1 кг чаю обмінюється на 16 кг пшениці або 1 пара чобіт обмінюється на 1 ц. солі, або 20 аршинів холсту обмінюються на 1 сюртук.

У загальному вигляді мінова вартість може бути записана так:

$$X \text{ товару } A = Y \text{ товару } B$$

Але відразу виникає питання: що лежить в основі цієї кількісної пропорції? Чому  $X$  товару  $A$  прирівнюється до  $Y$  товару  $B$ , що лежить в основі цієї рівності?

Як споживні вартості товари  $A$  та  $B$  відрізняються одна від одної, завдяки цьому й існує їхній обмін одного на другий. Але, якщо абстрагуватися від корисних властивостей речі, то всі товари постануть перед нами як згустки людської праці, тобто як речі, що мають вартість. Обмін товарів, однієї корисної речі на іншу корисну річ означає, що саме їхні вартості рівні. З наведеного вище прикладу зрозуміло, що обмін 1 кг чаю на 16 кг пшениці цілком можливий, а ось обмін 16 кг чаю на 1 кг пшениці – не можливий. Хоча мова йде про ті ж самі речі, але пропорція їх співвідношення стає неможливою. Чому саме? Тому, що за міновою вартістю товарів прихована їхня вартість, тобто та обставина, що всі вони є втіленням людської праці. Можна сказати, що в основі рівності двох обмінюваних товарів лежать витрати праці товаровиробників.

Вартість і мінову вартість часто змішують: або ж мінову вартість зводять до вартості, або ж навпаки, вартість ототожнюють із міновою вартістю. Вартість і мінова вартість не одне і те ж, але це не різні, далекі одне від другого явища: вартість може виявлятися лише через мінову вартість, а мінова вартість існує тільки як форма прояву вартості. **Вартість** – це сутність, **мінова вартість** є форма прояву цієї сутності.

Таким чином, мінова вартість – це кількісне відношення, в якому один товар обмінюється на другий. Основа мінової вартості – вартість, яка утворюється працею. Отже, всякий товар має двоїсту природу: він має не тільки споживну вартість, але і вартість.

Вартість і споживна вартість надані в товарі в єдності, у найтіснішому нерозривному зв'язку. Вони виступають як дві сторони, як два фактори того самого товару. Ця їхня найтісніша взаємозалежність полягає ось у чому. Не маючи споживної вартості, продукт не може стати товаром. Але, будучи тільки споживною вартістю, він також не стає товаром. Продукти стають товарами лише через свій двоїстий характер, лише через те, що вони одночасно і корисні

речі, і носії вартості. Споживна вартість є речовинним носієм вартості. Вартість не може існувати поза її носія, поза споживної вартості.

Хоча всякий товар являє собою єдність споживної вартості та вартості, але ця єдність є єдністю протилежностей. Це значить, що споживна вартість і вартість одночасно припускають одна одну й у той же самий час вилучають одна одну. Продукт може мати споживну вартість, тобто здатність задовольняти потребу, але перш ніж зможе реалізуватися ця сторона товару, повинна бути реалізована його вартість. Протилежність споживної вартості та вартості, інакше кажучи, внутрішнє протиріччя товару проходить за наступними лініями.

По-перше, споживна вартість виражає розбіжності товарів, а вартість – їхню якісну подібність, рівність, тотожність.

По-друге, споживна вартість товару залежить від його природних властивостей; як споживна вартість товару виступає у своїй натуральній формі. Побачити споживну вартість товару людина може на власні очі. Навпаки, вартість не залежить від природних властивостей товару, ними не визначається. На пряму протилежність чуттєвого сприйняття товарів, вартість побачити неможливо. У їх вартість не входить жодного атома речовини природи. Ви можете обмацувати і розглядати кожний окремий товар, але його вартість лишається непомітною.

По-третє, як споживна вартість, товар призначений для споживання, як вартість – не для безпосереднього споживання, а для обміну.

Це внутрішнє протиріччя товару є одночасно протиріччям самого товарного виробництва. Справді, якщо споживна вартість товару є суспільною споживною вартістю, вона призначена для задоволення потреб людей, суспільства. Але отримують її споживачі не прямо, не безпосередньо, а побічно, через обмін, через реалізацію вартості. Отже, виробництво відірване від споживання, воно не обслуговує безпосередньо споживача. Тому між споживною вартістю і вартістю, між виробництвом і споживанням завжди можлива невідповідність: споживні вартості можуть бути вироблені не в тій кількості, в якій вони вимагаються; або може бути вироблена необхідна кількість споживних вартостей, але за такою вартістю, за якою вони не зможуть бути продані. Це протиріччя знаходить своє вираження в періоди економічних криз, коли величезні маси товарів, тобто споживних вартостей, не вдається продати, оскільки не може бути реалізована їхня вартість. Хоча корисність кожної окремої речі з цієї товарної маси залишається такою самою як і до кризи, але неможливість продати товари вказує на те, що суспільна корисність, тобто суспільна споживна вартість усієї товарної маси змінилася, товарна маса втратила суспільну корисність, і втратила її тому, що ця маса перевищує обсяг суспільної потреби в ній. Таким чином, внутрішнє протиріччя товару є суспільним протиріччям, тобто вираженням внутрішнього протиріччя самого товарного виробництва.

Ми встановили, що товар являє собою єдність споживної вартості і вартості. Але чим же обумовлюється, звідки виникає ця двоїстість?

### 3.3. Двоїтий характер праці, втіленої в товарі. Основне протиріччя товарного виробництва

Товари являють собою продукти людської праці. Але, якщо товар має двоїсту природу, то і праця товаровиробника за своїм характером двоїста.

Різноманітність товарів як споживних вартостей обумовлена тим, що на їхнє виробництво витрачена різна праця. По-перше, різні знаряддя праці, по-друге, різні предмети праці, по-третє, різний характер трудових навиків виробника та різний характер функцій та операцій, що здійснюються у процесі праці. У результаті виробляються різні продукти, тобто різні споживні вартості. Праця, результатом якої є споживна вартість, називається *конкретною працею*. Вона має місце у всякому людському суспільстві. Праця як творець споживних вартостей, як корисна праця, є умовою існування людей, є вічною, природною необхідністю: без неї не було б можливе саме людське життя.

Але, якщо ми абстрагуємось від корисної форми праці, тобто від того, що відрізняє працівників один від одного та поглянемо на те, що об'єднує усіх працівників, то ми побачимо, що всі вони у процесі праці витрачають енергію м'язів, нервів, мозку тощо. Погляд на працю взагалі, без огляду на різні спеціальності людей, погляд на неї як на роботу, що виконується протягом робочого часу – це абстрактний погляд. При такому підході можна сказати, що людська праця взагалі, як витрата енергії робітника, його розумових та фізичних сил – це *абстрактна праця*. Саме абстрактна праця і створює вартість товару, тобто втілюється у ньому як згусток праці взагалі, безвідносно до того, яка специфіка цієї праці, яка спеціалізація виробника.

Поняття абстрактної праці як економічної категорії не вичерпується працею взагалі. Так, наприклад, праця кріпака, безсумнівно, являючи собою витрату енергії у фізіологічному значенні, не була абстрактною працею, що створює вартість. Праця взагалі, у значенні витрати людської робочої сили, мала місце за будь-яких історичних умов. Але лише в умовах товарного виробництва і товарного обміну вона виступає як економічна категорія абстрактної праці. Справа в тім, що в умовах натурального господарства, коли продукти праці споживалися всередині того господарства, де вони були вироблені, не існувало обміну, не було потреби прирівнювати різні корисні речі одна до одної та шукати, у яких пропорціях буде справедливим їхній обмін. Так само і праця кріпака, що працював на поміщика. Виробник-кріпак знав, хто буде споживати його продукти. Праця селянина із самого початку мала своє суспільно цільове призначення: частина її належала поміщикові. Відносини між селянином і поміщиком були ясними і прозорими.

Зовсім по-іншому складаються відносини у товарному виробництві. Умовою його виникнення, є суспільний поділ праці, якому властива спеціалізація, закріплена станом економічної відокремленості. Через це праця всякого товаровиробника адресована іншим людям, тобто ринку, суспільству, потенційно має суспільний характер, але, хоча виробники працюють один на одного, вони в той же час відносно відособлені один від одного. Економічна відособленість виробників додає праці приватний характер. У результаті

складається протиріччя між цими двома характеристиками праці, тобто від одночасно її приватним та суспільним характером.

Це протиріччя визначається як основне протиріччя товарного виробництва. Воно означає, що праця товаровиробника, хоча і носить суспільний характер, але він безпосередньо в процесі виробництва не виявляється. У самому процесі виробництва праця товаровиробника виступає тільки як приватна.

Як же виявляється суспільний характер праці? Він виявляється на ринку, у процесі обміну. Тільки через прирівнювання продуктів праці виявляється те загальне, що втілено в різних товарах. Тільки за допомогою ринку виявляється, що праця товаровиробника – це не тільки корисна конкретна праця даного виробника, не тільки його приватна праця, але і те, що це суспільна праця, людська праця взагалі, абстрактна праця.

Таким чином, **абстрактна праця**, по-перше, є витратою інтелектуальної, фізичної енергії людини взагалі; по-друге, □ специфічно-історичною формою прояву суспільної праці, властивою товарному виробництву. Тільки у формі абстрактної праці праця товаровиробника стає часткою сукупної праці всіх людей, тобто виступає як праця суспільна, необхідної для задоволення потреб суспільства. Таким чином, економічна категорія абстрактної праці є історичною категорією, яка виражає економічні відносини товарного виробництва.

Виходячи із даної характеристики абстрактної праці, ми можемо повною мірою розкрити і зміст категорії **вартості**. Тепер вона виступає як результат витрати праці у певних суспільних умовах. Отже, абстрактна праця і вартість як результат абстрактної праці характеризують відносини, що існують між товаровиробниками в умовах товарного виробництва. Абстрактна праця і вартість є способом, за допомогою якого встановлюється зв'язок між різними виробниками, способом вираження суспільної праці. Ось чому вартість товару – це не річ, а суспільне відношення товарного виробництва, прикрите речовою оболонкою.

Отже, ми встановили, що товари виступають як споживні вартості і як вартості. За цим таїться двоїстий характер втіленої в них праці. Праця товаровиробника виступає як праця конкретна і як праця абстрактна. Цей двоїстий характер праці є результатом протиріччя між приватною і суспільною працею. Все це дозволило визначити вартість як суспільні відносини між товаровиробниками.

### **3.4. Величина вартості. Вплив продуктивної сили праці й інтенсивності праці на величину вартості товару**

Дотепер наша увага була зосереджена на з'ясуванні якісної сторони вартості, тобто ми прагнули встановити, що таке вартість, що відрізняє вартість від інших явищ товарного виробництва. Інакше кажучи, ми з'ясували «субстанцію вартості», її основу.

Виявилось, що цією основою є абстрактна праця, і вартість, отже, має суспільну природу. Але будь-яке якісно особливе явище має і кількісну

сторону. Так і вартість, поряд зі своєю якісною характеристикою має і кількісну.

Що ж значить визначити величину вартості? Цілком очевидно, що це означає визначити кількість абстрактної праці, яка утворює вартість. Але, як же виміряти саму цю кількість праці? Праця – це процес, який триває протягом декількох годин доби. Звідси цілком логічно, що мірою абстрактної праці може бути тільки робочий час, тому величина вартості товару визначається кількістю робочого часу.

Виробництвом кожного окремого виду товару зайнято безліч виробників. Вони працюють з різним ступенем інтенсивності праці, мають різний ступінь умілості. Отже, окремі виробники витрачають на виробництво того самого товару неоднакову кількість праці, неоднаковий робочий час.

Робочий час, витрачений на виробництво товарів окремим виробником, називається *індивідуальним робочим часом*. Якби величина вартості, за якою товар продається на ринку, визначалася індивідуальним робочим часом, то однакові товари мали б різні вартості і повинні були б по-різному продаватися на ринку. Але це неможливо. Ринок не зважає на індивідуальні витрати праці товаровиробників. На ринку всі товари певного виду знеособлюються і продаються за єдиною, суспільною вартістю, незалежно від фактично вміщеного в даному товарі індивідуального робочого часу.

Таким чином, величина вартості визначається не індивідуальним, а суспільно необхідним робочим часом.

Під *суспільно необхідним робочим часом* треба розуміти час, який потрібен для виробництва якої-небудь споживної вартості при наявних суспільно нормальних умовах виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні вмілості та інтенсивності праці.

Під суспільно нормальними умовами виробництва розуміються найбільш типові умови виробництва, що панують у даному суспільстві. Суспільно необхідний робочий час тяжіє до індивідуального робочого часу виробників, що створюють основну масу товарів даного виду. Наприклад, за якийсь час у суспільстві виготовлено 10000 пар взуття. На виробництво 8000 пар витрачено, наприклад, 8000 годин. Таким чином, суспільно необхідним робочим часом (при умові, що 10000 пар дорівнюють суспільній потребі), що визначає величину вартості товару буде, 1 година, незалежно від того, який час витрачався на виробництво кожної з інших 2000 пар взуття.

Однак ми не можемо обмежити визначення суспільно необхідного робочого часу як часу, що витрачає на виробництво даного товару основна маса його виробників, тому що такий підхід не враховує повною мірою двоїстого характеру праці, що створює товар, а тому і двоїстої природи суспільно необхідної праці в умовах товарного виробництва. Адже для того, щоб праця виступала як джерело вартості товару, вона повинна бути витрачена у певній корисній формі. Якщо праця не створює споживної вартості, вона не може виступити й у своїй якості творця вартості. Отже, корисна форма праці необхідна для того, щоб праця виступала як суспільно необхідна, оскільки саме корисна форма праці встановлює зв'язок виробництва і суспільної корисності.

Таким чином, суспільно необхідна праця, з одного боку, це така праця, що відповідає середнім суспільним витратам праці на виробництво відповідного товару, з іншого боку, вона суспільно необхідна у тому сенсі, що це праця, витрачена у кількості, пропорційній суспільній потребі. Тому не всяка праця, що здається необхідною для виробництва товарів, надає цьому товару вартість такої величини, яка відповідає затраченій кількості праці, а лише та, що використана на виробництво корисних продуктів, виготовлених у необхідній для суспільства кількості.

Для більш точного розуміння суспільно необхідної праці варто зробити досить суттєве доповнення.

Унаслідок змін, що відбуваються в умовах виробництва, суспільно необхідний час не залишається раз і назавжди даним. Зі зміною суспільно необхідного часу змінюється і величина вартості. Припустимо, що партію верстатів було зроблено рік тому і суспільно необхідний робочий час для створення одного верстата складав тоді 1000 годин. За минулий рік положення змінилося: основна маса верстатів виробляється тепер лише за 800 годин робочого часу. Тому величина вартості одного верстата з партії, зробленої торік, буде визначатися не 1000 годинами, а 800 годинами робочого часу, що потрібні для виробництва верстата за сьогоднішніх нормальних умов виробництва. Це значить, що величина вартості товару визначається, строго кажучи, не працею, що була витрачена на його створення, а працею, яка потрібна для його відтворення, тобто не тією кількістю суспільно необхідної праці, що колись була витрачена на виробництво товару, а тією кількістю праці, що необхідна тепер для виробництва нових екземплярів товару даного виду.

Уже з'ясовано, що праця, яка визначає величину вартості, виступає як абстрактна, суспільно необхідна праця. Однак характеристика праці, що утворює вартість, цим ще не закінчена. Необхідно поставити ще одне питання.

Праця окремих виробників відрізняється не тільки конкретними формами, в яких вона витрачається, не тільки ступенем вмілості і спритності працівника, але і ступенем складності. Одна справа праця лісоруба, що не вимагає попереднього навчання або воно зводиться до мінімуму, інша справа праця ювеліра, що вимагає досить тривалої підготовки.

Праця, яку спроможна виконувати будь-яка здорова людина без попереднього придбання певної кваліфікації, називається **простою працею або некваліфікованою**. Праця, для виконання якої потрібне попереднє оволодіння певною спеціальністю, називається **складною працею або кваліфікованою**.

Для того, щоб отримати кваліфікацію, людина повинна деякий час навчатися певної спеціальності, затрачаючи на це певну кількість праці. Крім того, людину, що здобуває кваліфікацію, навчають інші люди, що теж витрачають на це свою працю. І, нарешті, сам працівник у процесі навчання, перш ніж стати дійсно кваліфікованим, витратить і зіпсує якусь кількість матеріалів, у яких утілено суспільну працю. Таким чином, щоб одержати кваліфікованого працівника, суспільство несе додаткові трудові витрати. Складна (кваліфікована) праця є вищою за своєю якістю, вона являє собою «піднесену у ступінь» або помножену просту працю, тому менша кількість

складної праці дорівнює більшій кількості простої. Унаслідок цього складна праця створює в одиницю часу більшу вартість. Інакше кажучи, суспільство оцінює продукт праці кваліфікованого працівника вище, ніж продукт праці некваліфікованого виробника, тому що і фактично суспільство затрачає на відтворення першого продукту більше праці. Таким чином, через застосування праці кваліфікованого працівника суспільство немов би відшкодовує ті трудові витрати, що воно понесло на навчання цього працівника. Якщо б цього не було, то неможливе було б і відтворення продуктів складної праці, тому що значна частина суспільної праці виявилася б витраченою даремно, марно. Не було б і стимулу до отримання і підвищення кваліфікації робочої сили.

Оскільки проста і складна праця являють собою якісно однакову абстрактну працю, оскільки відрізняються вони лише якісно, остільки всяка складна праця може бути зведена до простої праці, тобто може бути виражена у певній кількості одиниць простої праці. Коли мова йде про величину вартості, то мається на увазі одиниця простої праці.

Зведення складної праці до простої (або редукція праці) відбувається в товарному господарстві постійно, стихійно і є, таким чином, об'єктивним процесом.

Не слід думати, що зведення складної праці до простої здійснюється ринком. На ринку тільки завершується і виявляється цей процес. Проста і складна праця мають таке ж виробниче походження, як і абстрактна праця, і вартість.

Отже, ми можемо зробити висновок: величина вартості визначається кількістю абстрактної, суспільно-необхідної, простої праці.

Існує певна залежність між величиною вартості та продуктивністю праці. Під продуктивністю праці необхідно розуміти визначену кількість споживних вартостей, вироблених в одиницю часу. За своєю природою продуктивність праці є двоїтим явищем. І це природно. Оскільки праця товаровиробника носить двоїтий характер, остільки і продуктивність цієї праці двоїста.

З одного боку, продуктивність праці виступає як продуктивність конкретної праці і знаходить своє вираження в категорії “продуктивна сила праці”. З іншого боку, продуктивність праці виступає як продуктивність абстрактної праці і виражається в категорії “інтенсивність праці”.

Не випадково тому збільшити продуктивність праці (або вироблення товарів в одиницю часу) можна двома шляхами. Щодо конкретної праці, то збільшення продуктивності праці досягається шляхом підвищення ступеня ефективності цієї праці, тобто збільшення її продуктивної сили, що є наслідком застосування більш досконалої техніки і технології, механізації праці, її кращої організації та інших методів, що передбачають зміну в доцільній, корисній формі праці.

Щодо абстрактної праці, підвищення її результативності відбувається шляхом підвищення інтенсивності праці, тобто за рахунок збільшення витрат абстрактної праці в одиницю часу. При цьому передбачається, що ця праця витрачається у певній, доцільній формі, що виступає творцем споживної

вартості. Тому пропорційно збільшенню витрат абстрактної праці відбувається і зростання споживних вартостей.

Як же впливає на величину вартості зміна продуктивної сили праці та інтенсивності праці? Оскільки продуктивна сила праці є функцією лише конкретної праці, то, природно, із її підвищенням відбувається збільшення кількості споживних вартостей в одиницю часу, а оскільки з боку абстрактної праці при цьому не відбувається ніяких змін і в одиницю часу виробляється та ж вартість, що і колись, оскільки вартість одиниці товару буде падати, а загальна кількість вартості, вироблена за визначений проміжок часу, залишається незмінною. Припустимо, що протягом робочого дня, який дорівнює 8 годинам, швець пошиє 1 пару чобіт, вартість яких складає ці 8 годин праці. Результатом зростання продуктивної сили його праці з'явилося те, що протягом цих же 8 годин він виготовив уже 2 пари чобіт, тобто вартість кожної пари буде дорівнювати 4 годинам. Підвищення продуктивної сили праці у 2 рази потягло за собою зниження величини вартості одиниці товару в 2 рази. Між тим, протягом того самого робочого дня створено одну й ту саму величину вартості. Таким чином, величина вартості товару прямо пропорційна кількості втіленої в ній праці і зворотно-пропорційна продуктивній силі праці.

Зростання ж інтенсивності праці, оскільки воно виступає як збільшення витрат абстрактної праці в одиницю часу, веде до збільшення загальної величини вартості, створюваної в даний проміжок часу. Але тому що абстрактна праця завжди органічно пов'язана із конкретною працею, то зростання витрат абстрактної праці в одиницю часу супроводжується відповідним збільшенням виробництва споживних вартостей, тому вартість одиниці товару при цьому залишається без зміни. Припустимо, що один коваль робить 100 ударів на хвилину, а інший – 150. Очевидно, що праця другого інтенсивніша у 1,5 рази. Якщо виробіток відповідає витратам праці, то і продукції буде зроблено у 1,5 рази більше. Незалежно від того, що кількість продукції збільшилася, одиниця товару буде містити ту саму кількість праці. Тому вартість одиниці товару не зміниться. Таким чином, у результаті зростання інтенсивності праці в одиницю часу витрачається більше праці та створюється більша величина вартості, а вартість одиниці товару залишається незмінною.

Слід, однак, звернути увагу на те, що в існуючій навчальній літературі категорія «продуктивна сила праці» і категорія «продуктивність праці» ототожнюються. З цієї причини не продуктивна сила праці, а продуктивність праці протиставляється інтенсивності праці, хоча ця остання є лише однією зі складових продуктивності праці, тобто вже міститься в продуктивності праці.

### **3.5. Форма вартості. Розвиток форми вартості**

Як ми вже з'ясували, вартість має чисто суспільний характер. Вартість – це не фізична або хімічна властивість товарних тіл, а їхня суспільно історична властивість, історична форма вираження суспільних відносин між людьми в



умовах товарного виробництва. Тому і проявитися вартість може лише через відносини товарів, тобто через обмін.

Вираження вартості одного товару в іншому називається **міноюю вартістю**. Мінова вартість є формою прояву вартості, способом її вираження. Поза міноюю вартістю вартість проявитися не може. Всякий товар, узятий окремо, ніколи не має форму мінової вартості, він має її лише у відношенні до іншого неоднорідного з ним товару. Мінова вартість існує тільки за наявності, щонайменше, двох товарів.

Отже, вартість товару виявляється лише через мінову вартість. Наприклад, вартість полотна виявляється тоді, коли воно обмінюється на сюртук, вартість пшениці – при обміні на чоботи і т.д. Але виникає питання, як виразити одночасно вартість усіх товарів? Загальновідомо, що в умовах розвинутого товарного виробництва вартості всіх товарів виражаються в грошах. Гроші, таким чином, є формою вартості всіх товарів. Але, якщо ми будемо розглядати гроші у тому вигляді, в якому вони існують сьогодні, нам буде неясно, чому товари виражають свою вартість у грошах і що таке гроші. Вираження вартості товарів через гроші є підсумком, результатом тривалого процесу розвитку товарного виробництва, а значить, і тривалого історичного шляху розвитку форми вартості.

Найбільш простою, найбільш елементарною формою мінової вартості є форма, що відповідає безпосередньому обміну одного товару на інший, неоднорідний з ним. Така форма вартості називається **простою, одиничною або випадковою формою вартості**. Проста форма вартості є вартісним відношенням двох товарів:

$$\begin{aligned} X \text{ товару } A &= Y \text{ товару } B \\ 20 \text{ аршин полотна} &= 1 \text{ сюртуку} \end{aligned}$$

У цьому вартісному відношенні товари А і В виконують різну економічну роль, а саме: один з них виражає свою вартість, а інший є матеріалом, за допомогою якого виражається його вартість. Той товар, що виражає свою вартість в іншому, знаходиться у відносній формі вартості, тому що він виражає свою вартість через відношення до іншого товару. Той товар, за допомогою якого виражається вартість першого, знаходиться в еквівалентній формі.

Зрозуміло, ми можемо взяти і зворотну рівність:

$$\begin{aligned} Y \text{ товару } B &= X \text{ товару } A \\ 1 \text{ сюртук} &= 20 \text{ аршинів полотна} \end{aligned}$$

Тоді товар У буде знаходитися у відносній формі, а товар А – в еквівалентній. Отже, чи є даний товар еквівалентом, чи ні, залежить від ролі, яку цей товар виконує в обміні.

Само собою зрозуміло, що товари, які знаходяться у відносній і еквівалентній формі, повинні бути різними споживними вартостями, інакше сам обмін був би безглуздим. Таким чином, розходження товарів як споживних

вартостей є необхідною умовою для того, щоб проявилось те, що є загальним для товарів, тобто їхня вартість.

Відносна і еквівалентна форми одна одну взаємно обумовлюють, вони нероздільні – полотно не може знаходитися у відносній формі, якщо він не обмінюється на сюртук, а сюртук не є еквівалентом, якщо йому не протистоїть полотно і т.д. Але ці форми не тільки обумовлюють одна одну, вони у той же час полярні одна одній, виключають одна одну, тобто товари, що перебувають у цих формах, відіграють протилежну роль. Ця протилежність (або полярність) виражається насамперед у тому, що полотно виражає свою вартість у сюртуку, а сюртук служить матеріалом для вираження вартості полотна, тобто полотно відіграє активну роль, а сюртук – пасивну. Для продавця полотна воно не має споживної вартості, воно виступає для нього тільки лише як вартість. На цю вартість він і вимінює певну споживну вартість. Таким чином, полотно виступає як вартість, а сюртук – як споживна вартість. Оскільки ж полотно обмінюється на сюртук, остільки вартість (полотна) знаходить своє вираження у споживній вартості (сюртука).

Як споживна вартість полотна відрізняється від сюртука, але як вартість він тепер має той же вид, що і сюртук. Тіло товару “сюртук” стає дзеркалом вартості товару “полотно”.

Отже, еквівалентна форма відрізняється тією особливістю, що в ній споживна вартість товару-еквівалента стає формою прояву своєї протилежності – вартості товару, який знаходиться у відносній формі вартості. Це перша особливість.

На виробництво товару, що знаходиться у відносній формі вартості (полотна), витрачено певну конкретну працю. Але обмін полотна на сюртук показує, що на полотно витрачено не тільки конкретну працю, але і загальнолюдську абстрактну працю, тому що полотно і сюртук можуть прирівнятися лише як згустки, кристали праці взагалі. Виходить, обмін полотна на сюртук підтверджує, що в полотні втілена абстрактна праця.

Але яким чином це відбувається?

Для того, щоб знайшла своє вираження праця взагалі, витрачена на який-небудь товар, цьому товарі повинен протистояти в обміні товар, що є продуктом іншої конкретної праці. Отже, конкретна праця, втілена в товарі-еквіваленті (у нашому прикладі праця кравця), стає формою прояву праці абстрактної, витраченої на виробництво полотна. У цьому і полягає друга особливість еквівалента.

Третя особливість еквівалентної форми полягає в тому, що праця приватна, витрачена на товар, що знаходиться в еквівалентній формі, виступає як праця в безпосередньо суспільній формі і завдяки цьому є формою вираження суспільної праці, витраченої на товар, що знаходиться у відносній формі. Тільки у формі безпосередньо суспільної праці ця праця може засвідчити, що й в інших товарах міститься суспільна праця.

Отже, у міновому відношенні 20 аршинів полотна = 1 сюртукові, сюртук означає дещо більше, ніж поза цим міновим відношенням, тому що він (сюртук)

виконує особливі суспільні функції, служить еквівалентом. Звідси стає ясно, що бути еквівалентом – це не природна властивість речі, а її суспільна властивість.

Такі три особливості товару-еквівалента.

В історії проста форма вартості мала місце тоді, коли виробництво мало ще, в основному, натуральний характер, тобто, коли продукти вироблялися для власного споживання певної первісної общини і лише у окремих випадках обмінювались, набираючи форму товару.

Із розвитком продуктивних сил, із розвитком поділу праці виробництво ускладнюється і розширюється. Деякі продукти виробляються в розмірах, що перевищують потребу самої общини. З іншого боку, зростає потреба в чужих продуктах. Такий стан потребує розширення обміну. Цьому ступеню розвитку відповідає повна або розгорнута форма вартості, де вартість товару набуває свого вираження в ряді товарів, що виступають у ролі еквівалента.

У повній або розгорнутій формі вартості один товар виражає свою вартість у безлічі інших товарів з різними споживними вартостями.

$$\begin{aligned} X \text{ товару } A &= Y \text{ товару } B \\ \text{або} &= Z \text{ товару } C \\ \text{або} &= K \text{ товару } D \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 20 \text{ аршин полотна} &= 1 \text{ сюртукові} \\ \text{або} &= 10 \text{ кг чаю} \\ \text{або} &= 4 \text{ кг кави і т.д.} \end{aligned}$$

У повній або розгорнутій формі набагато яскравіше, ніж у простій формі вартості, виявляється суспільна природа вартості. Справді, оскільки вартість знаходить своє вираження у різноманітних споживних вартостях, то тим самим доводиться, що вартість “ставиться цілком байдуже” до різних форм споживних вартостей, у яких вона конкретно виражається. А це означає, що вартість “вбачає” в інших товарах не їхню споживну вартість, а щось родинне собі, тобто їхню вартість.

Але тому, що вартість одного товару виражається тепер у споживній вартості багатьох товарів, це створює протиріччя, яке не може бути зняте в межах повної або розгорнутої форми вартості. Це протиріччя позначається в ускладненні безпосереднього обміну. З одного боку, із поділом праці зростає необхідність у чужих товарах, з іншого боку – товаровиробник кругом, на відстані і поруч, знаходить на ринку потрібний йому товар у руках товаровласника, який відмовляється від обміну, тому що не має потреби в товарі даного виробника. Обмін може не відбутися також і тому, що зустрічаються товари різної вартості.

**Приклад.** Один мандрівник подорожував Центральною Африкою, коли там обмін був розвинутий на рівні розгорнутої форми вартості. Необхідно було переправитися через ріку, а для цього потрібні були човен і перевізник. Хазяїн човна сказав, що перевезе через річку за мідний дріт, але в мандрівника був із собою шматок червоної матерії. Він почав шукати мідний дріт, але її хазяїнові потрібна була не червона матерія, а слонова кістка. Але він усе-таки знайшов

людину, якій потрібна була червона матерія. Він зробив декілька операцій, щоб його перевезли за шматок мідного дроту.

Розвиток обміну на основі суспільного поділу праці зняв суперечність, властиву повній або розгорнутій формі вартості. Товарний світ стихійно виштовхнув зі своєї маси товар, споживна вартість якого стала виконувати роль форми вартості для всіх товарів, інакше кажучи, з'явився всезагальний еквівалент. Повна або розгорнута форма вартості перетворилася на всезагальну форму вартості

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ сюртук} \\ 10 \text{ кг чаю} \\ 4 \text{ кг кави} \end{array} \right\} = 20 \text{ аршинам полотна}$$

Товаровласники обмінюють тепер на цей товар свої товари, навіть якщо він безпосередньо їм не потрібний, тому що згодом легко можна обміняти цей товар на будь-який інший. Якби наш мандрівник знав, який товар йому необхідно мати, щоб забезпечити перевезення, він міг би безперешкодно переправитись через річку.

Який саме товар стає всезагальним еквівалентом, це цілком визначається конкретними історичними умовами. Від цих умов залежить, який саме продукт одержує найбільше поширення, а тому яскравіше інших виражає суспільний характер виробництва. Історія розповідає нам про найрізноманітніші товари, що виконували роль всезагального еквівалента. Довгий час у ролі всезагального еквівалента виступали хутра. У Євангелії ми читаємо: “Не збирайте собі скарбів на землі, де міль і ржа винищують, а злодії підкопують і крадуть”. Згадування про міль зовсім не випадково, воно натікає на вовняні тканини, на хутра. Широке поширення хутра як загального еквівалента мало місце у Стародавній Русі, де платежі обчислювалися в шкірах звірів, так званих “кунах” (від слова куниця). У диких племен Африки й Австралії роль всезагального еквівалента з незапам’ятних часів виконували раковини, “лаури”.

Протягом тривалого історичного періоду роль всезагального еквівалента виконувала худоба. Поет Стародавньої Греції Гомер вимірює вартість озброєння своїх героїв биками. У середні XI століття на Русі державна скарбниця називалася скотаркою, а скарбник скотарем. “Але скотарка твоя, по божій благодаті, неоскудна є, невичерпна...” – писав митрополит Никифор Володимирі Мономахові,

У багатьох народів у ролі всезагального еквівалента виступали раби, і тоді, наприклад, кінь оцінювався в три раби, бик – теж у декілька рабів і т.д.

Таким чином, у всезагальній формі вартості роль всезагального еквівалента ще не закріплюється за якимось одним певним товаром. У цій ролі виступає то один, то інший товар.

Розвиток продуктивних сил, ускладнення і закріплення поділу праці, розвиток на цій основі товарного обміну призводить до того, що з'являється все більш і більш нагальна потреба у стійкому, однаковому всезагальному еквіваленті. Товарний світ поступово виділяє зі свого середовища такий товар,

за яким закріплюється суспільна функція всезагального еквівалента. Таким товаром стали золото і срібло.

Але чому саме золото і срібло, а не який-небудь інший товар стали всезагальним еквівалентом, тобто грошима?

Причина цього лежить у відповідності природних властивостей цих металів та їхньої суспільної ролі як загального втілення вартості. Природні властивості шляхетних металів не самі по собі роблять їх грошима, але лише при певному способі виробництва забезпечують золоту і сріблу суспільну роль грошей.

Що ж це за властивості?

1) Золото і срібло однорідні: рівні кількості їх завжди мають рівну вартість. Тому саме в них можливе найбільш повне втілення однорідної абстрактної людської праці.

2) Вони можуть поділятися на будь-які частки і знову з'єднуватися.

3) Вони мають велику вартість при малому обсязі і мають необхідну міцність.

Таким чином, природні властивості золота і срібла роблять їх матеріалом, найбільш пристосованим до виконання ролі всезагального еквівалента. Тому стихійний суспільний процес розвитку обміну висунув саме ці товари на суспільну роль грошей.

Так виникає грошова форма вартості і з'являється особливий товар – гроші. Тепер усі товари, щоб обмінюватися один на другий, повинні попередньо обмінятися на грошовий товар.

У грошовій формі вартості знаходить останню для товарного виробництва форму руху внутрішнє протиріччя праці – як праці конкретної й абстрактної, а також внутрішнє протиріччя товару, що виражає це протиріччя, – як споживної вартості і вартості. Ми вже знаємо: в товарному виробництві, через існування суспільного поділу праці, праця кожного виробника носить суспільний характер, що безпосередньо у виробництві себе не виявляє, а виступає як безпосередньо приватна праця. Суспільний характер праці виявляється на ринку, в процесі обміну.

Оскільки всі товари виражають свою вартість у всезагальному еквіваленті – грошах, остільки у грошовій формі погашаються якісні розходження окремих видів праці, всі вони зводяться тепер до єдиної, якісно однорідної праці, що міститься у грошовому товарі. І навпаки, праця, витрачена на виробництво грошового товару, виражає всі різні види праці як якісно однорідну, як абстрактну і, отже, суспільну працю. Таким чином, у грошах приватна (конкретна) праця виступає як праця суспільна (абстрактна).

От чому саме в грошах абстрактна праця знаходить адекватну форму для свого вираження, от чому саме гроші є особливою самостійною формою існування абстрактної праці. І от чому гроші виявляють взаємозв'язок виробників в умовах товарного виробництва, їх реальну виробничу залежність одного від другого.

Таким чином, розгляд історичного розвитку форми вартості дає нам можливість відповісти на запитання про походження грошей, розкрити їхню сутність і пояснити природу.

### 3.6. Сутність і функції грошей

Що ж таке гроші? Це, насамперед, товар, але товар, що грає роль всезагального еквівалента, причому ця роль суспільно закріплена за ним, зрослася з ним, належить тільки йому. Отже, *гроші – це особливий товар у ролі всезагального еквівалента*. В грошах виражається вартість усіх товарів. Тому у грошах всі товари схожі один на одного, як дві краплі води. Виражені в грошах усі товари виявляють свою якісну однорідність, свою єдину суспільну природу. Хоча гроші це, насамперед, товар, але вони – всезагальний товар, виділений у ході історичного розвитку іншими товарами як всезагальне втілення вартості.

Ця особливість природи товару – грошей, його надзвичайне положення серед інших товарів позначається і на його властивостях.

Вартістю гроші наділені, як і всякий інший товар: у них уречевлено абстрактну людську працю. Що стосується властивості бути споживною вартістю, то тут є відмінності. Як і будь-який інший товар вони мають особливу споживну вартість, існування якої обумовлене їхнім товарним тілом. Разом з цією споживною вартістю вони набувають ще всезагальну споживну вартість, яка характеризує здатність до обміну на будь який інший товар. Завдяки такій здатності особливий товар, стає всезагальним еквівалентом, тобто грошима.

Таким чином, гроші, на противагу іншим товарам, задовольняють не якусь особливу матеріальну потребу людини, вони задовольняють одну з найважливіших її загальних суспільних потреб, існування якої викликано суспільною формою виробництва – товарною формою, – це потреба у загальноприйнятому засобі, який полегшує обіг товарів.

Правда, грошовий матеріал, наприклад, золото, має таку споживну вартість, яка задовольняє особливі матеріальні потреби: з нього можна зробити ювелірні прикраси, важливі деталі для техніки, тощо. Але ця властивість є його властивістю як золота, і не має відношення до його суспільної ролі як грошей. Споживна же вартість грошей – це особлива суспільна споживна вартість. Хоча і споживна вартість усякого товару теж є суспільною у тому сенсі, що товар задовольняє потреби не свого виробника, а інших людей, проте споживна вартість грошей пов'язана зі специфічною потребою людей, викликаною не їхнім природним існуванням як людей, а їхнім соціальним існуванням, в умовах товарного виробництва. Гроші потрібні товарному суспільству в цілому. Вони є необхідною умовою існування товарного виробництва, формою руху його протиріч, уречевленням властивих йому економічних відносин. Будучи загальним еквівалентом, гроші безперешкодно можуть бути виміняні на будь-який товар, тобто перетворитися в будь-яку споживну вартість, але самі вони, як такі, ніякої безпосередньої індивідуальної матеріальної потреби людини не задовольняють. Їх споживна вартість є продукт і вираження специфічності економічних відносин товарного виробництва.

Нарешті, є ще одна властивість, яку мають усі товари. Це ціна. Ціну мають усі товари, крім одного – крім самих грошей. Гроші не мають ціни. Їхню вартість не можна виразити в грошах. Вартість грошей може бути виражена тільки в усьому нескінченному ряді товарів, що обмінюються на них.

Усі ці особливості виділяють гроші із загальної “товарної черні”. З їхньою появою увесь товарний світ розколюється на два табори: в одному знаходяться гроші, всезагальний товар, в іншому – всі інші особливі товари. В образі грошей з'являється величезна суспільна сила: той, хто має гроші, може перетворити їх у будь-яку споживну вартість.

У процесі виконання грішми ролі загального еквівалента сутність грошей одержує різні форми прояву. У ході розвитку товарного виробництва розвиваються й ускладнюються властиві йому економічні відносини. Цьому процесові відповідає й ускладнення соціальної ролі грошей, що виражається у розвитку їхніх функціональних форм, тобто форм, які вони приймають при виконанні визначених функцій.

Цих функцій п'ять:

1. Міра вартості.
2. Засіб обігу.
3. Засіб заощадження та утворення скарбів.
4. Засіб платежу.
5. Світові гроші.

Насамперед, функції грошей є конкретною формою реалізації їхньої сутності як всезагального еквівалента, тобто функції грошей виводяться із їхньої сутності, а не навпаки. По-друге, з моменту їхньої появи гроші мають здатність виконувати всі свої функції, але на різних ступенях історичного розвитку функції мають різне поширення, різну питому вагу, що відбиває розвиток і ускладнення виробничих відносин товарного виробництва.

Розглянемо більш докладно функції грошей.

**1. Міра вартості.** Ця функція є історично та логічно вихідною функцією грошей. У функції міри вартості гроші виступають як загальне втілення вартості, як матеріалізація абстрактної, суспільно необхідної праці, інакше кажучи – як всезагальний еквівалент. Найрізноманітніші товари за допомогою грошей можуть безперешкодно виміряти свою вартість. Але це не означає, що гроші роблять товари порівнянними. Гроші і товари порівнянні тільки тому, що і ті й інші є вартостями і, як такі, являють собою згустки уречевленої абстрактної праці. Праця людини є дійсним мірилом вартості, властивим усім товарам, у тому числі і грошам. Гроші ж як міра вартості суть необхідна форма цієї внутрішньо властивої їм міри вартості – робочого часу.

Функцію міри вартості гроші виконують ідеально. Це значить, що для вираження вартості якого-небудь товару в грошах зовсім не потрібно мати ці гроші в готівці. Вартість є суспільною властивістю товару і її вираження – чистий суспільний акт. Це вираження вартості ще не є самий акт обміну, тому тут немає ще необхідності в реальних грошах. Через те, що вираз товарних вартостей у золоті має ідеальний характер, то для цієї операції можна вживати

також лише мислено уявне, або ідеальне, золото. Отже, свою функцію міри вартості гроші виконують, як уявні думкою або ідеальні гроші.

Вартість товару, виражена в грошах, називається ціною товару. Вартість товару – це його внутрішня, невіддільна від нього властивість. Товар не має ціни до того, як він буде прирівняний до грошей. У ціні немов би виявляється вартість товару. Тому ціна є зовнішнє вираження вартості.

Оскільки величини вартості різних товарів різні, то вони виражаються в різних кількостях грошей. Щоб зіставити між собою ці кількості, тобто порівнювати ціни товарів, необхідно прийняти певну кількість грошового товару за одиницю виміру або за масштаб цін.

**Масштаб цін** – це кількість товару-еквіваленту, що прийнята за грошову одиницю, яка слугує одиницею виміру цін усіх товарів.

Теоретично масштаб цін може бути встановлений довільно, оскільки до суспільної ролі золота як загального еквівалента це відношення не має. Історично ж первісним масштабом цін золотих та срібних грошей були їхні природні вагові міри. Спогад про це зберігся до нашого часу у вигляді назв деяких грошових одиниць. Так, наприклад, англійський фунт стерлінгів дійсно був колись фунтом срібла, італійська ліра походить від слова “лівр” (фунт). Фунт – це грошова назва вагового масштабу. Таким чином з’являється грошова одиниця. Наступним етапом розвитку стало оформлення вагових грошей у монету, де клеймо (карбування) засвідчувало вміст у них металу. Таким чином грошова одиниця отримує подальший розвиток. Таврування спочатку відбувалося відомими всім людьми або організаціями (великі купці, князі, монастирі). Наступним кроком стала поява монети, що випускається державою. Вже таврування монет, зі зазначенням вмісту металу, створювало можливість відриву грошової одиниці від її вагового масштабу. Завершенням цього процесу стала демонетизація золота та виникнення сучасних грошей.

Вибір тієї або іншої одиниці виміру і розподіл її на певну кількість часток визначається конкретними умовами даної країни.

Варто підкреслити принципові відмінності між функцією міри вартості та масштабом цін. По-перше, мірою вартостей гроші являються як суспільне втілення людської праці, а масштабом цін □ як фіксована кількість товару-еквіваленту. По-друге, як міра вартості вони слугують для того, щоб ідеально перетворювати вартості нескінченно різноманітних товарів у певні кількості товару-еквіваленту; як масштаб цін вони вимірюють ці кількості товару-еквіваленту. По-третє, мірою вартості товари вимірюються як вартості, а масштаб цін вимірює різні кількості грошей певною їх кількістю, а не вартість даної кількості грошей певною їх кількістю. По-четверте, для масштабу цін певна кількість грошових одиниць має бути фіксованою як одиниця виміру, а мірою вартості гроші можуть слугувати тому, що самі втілюють вартість, яка є величиною потенційно змінною.

Ціни товарів, будучи грошовим вираженням вартості, за умови рівності попиту та пропозиції залежать:

- 1) від вартості самих товарів;
- 2) від вартості грошей.



За умови незмінної вартості грошей коливання ціни відбиває рух вартості товарів; навпаки, при незмінній вартості товарів рух ціни залежить від зміни вартості грошей. Наприклад, в умовах обігу золотих грошей, унаслідок зростання продуктивності праці у золотопромисловості вартість золота зменшилася в 2 рази. У результаті цього, за інших рівних умов, ціни всіх товарів підвищуються вдвічі. Якщо ж ми припустимо, що вартість грошей залишиться незмінною, а вдвічі зростає вартість товарів, то ціни останніх також збільшаться вдвічі.

Таким чином, ціни товарів змінюються прямо пропорційно вартості самих товарів і зворотно пропорційно вартості грошей.

**2. Засіб обігу.** Умовою існування товарного виробництва є обмін товарів. І хоча у функції міри вартості гроші сприяють цьому обміну, але дійсного руху тут ще немає, – він тільки можливий. Зв'язок між товаровиробниками ще не реалізовано. Звідси випливає, що ідеальне вираження вартості товару в грошах, у якому гроші реалізуються як міра вартості, повинне бути доповнено реальним переміщенням товарів, дійсним обміном. Цей рух також здійснюється за допомогою грошей, які, таким чином, виступають у новій ролі – у функції засобу обігу.

У цій функції гроші виступають як посередник в обміні товарів. Перетворившись на гроші, товар може безперешкодно перетворитися далі в будь-який інший товар:  $T-G-T$ . У цьому процесі товаровиробники по черзі виступають відносно один одного як покупці та продавці.

Мінова угода, як ми бачимо, розпадається на два послідовні акти:

Перший акт  $T-G$  – акт продажу, де товар перетворюється на гроші, і товаровиробник виступає як продавець.

Потім має місце другий акт:  $G-T$  – акт покупки товару, де гроші перетворюються на товар. Товаровиробник змінює свою “економічну маску” і виступає як покупець. Це перетворення товару на гроші і грошей на інший товар називається метаморфозом товару.

Таким чином, метаморфоз складається із двох протилежних фаз. Але кожна фаза метаморфозу є одночасно й актом продажу, і актом купівлі. Адже якщо товаровиробник продає товар, то для нього цей акт є продаж, але для того, хто цей товар купує, цей же акт є покупка.

Значення загальних фаз метаморфозу товару  $T-G$  і  $G-T$  неоднакове. Перший акт – продаж, перетворення товару на гроші, найбільш важливий і, разом з тим, найбільш важкий для товару. Справді, адже до виходу на ринок товаровиробник не може знати, чи зробив він саме той товар, що потрібний ринкові, чи ні. Усе це з'ясовується на ринку, і саме у фазі  $T-G$ , яка, таким чином, є вирішальною в житті товару і товаровласника.

Навпаки, фаза  $G-T$  – проходить без особливих труднощів, гроші майже завжди можуть перетворитися на будь-який товар.

У цьому розходженні обох фаз метаморфозу ми бачимо подальший розвиток і прояв основного протиріччя товарного виробництва. Вироблений товар повинен бути проданий. Це випливає із самої сутності товарного виробництва, заснованого на суспільному поділі праці, що обумовлює зв'язок

товаровиробників через обмін товарами. Але, щоб товар був проданий, його хтось повинен купити. Однак з того, що є продавці, зовсім не випливає, що в даний момент у тій же кількості є покупці. Справа у тому, що товаровиробник, який утілює вартість свого товару в грошах, може на власний розсуд розпоряджатися цими грошми: він може і не купити негайно новий товар. Тим самим розривається єдність фаз метаморфозу, верх бере їхню відносна самостійність. Безперервність обміну переривається, хоча виробництво поки що продовжує йти безупинно. Тому у функції грошей як засобу обігу закладена можливість порушень нормального ходу процесу суспільного виробництва і обігу, тобто існує можливість виникнення економічних криз.

Через гроші як засіб обігу обмін товарів розвивається, перетворюючись на обіг товарів. У безперервному потоці товарного обігу кожен товар з'являється тільки для того, щоб, обмінявшись місцем із грошми, піти з обігу і бути спожитим своїм новим власником. Що ж стосується грошей, то за своєю природою вони не можуть перейти у сферу споживання, вони споживаються у сфері обігу, безупинно рухаються, обмінюючись на все нові та нові товари, і тим самим постійно віддаляються від свого вихідного пункту.

У обігу товари і гроші рухаються назустріч один одному. Але товар тільки мимохідь з'являється в обігу, гроші ж постійно “нишпорять у ньому”. Звідси створюється уявлення, що гроші не тільки здійснюють обіг товарів, але і створюють його. Однак, як ми знаємо, гроші є тільки посередниками в русі товарів. Лише поява відповідного товару притягає їх із рук, в яких вони знаходяться, у руки власника цього товару. Таким чином, дійсною причиною руху грошей є обіг товарів, хоча із зовнішньої сторони товарний обіг, навпаки, уявляється як результат руху грошей.

З обігом грошей пов'язане питання про кількість грошей, необхідних для обігу. Розглядаючи грошовий обіг у найбільш абстрактному виді можна зробити висновок, що кількість грошей, необхідних для обігу, дорівнює сумі цін товарів, поділеній на середню швидкість обігу грошової одиниці, у якій виражені товарні ціни.

$$\text{Кількість грошей в обігу} = \frac{\text{Сума цін товарів}}{\text{Середнє число оборотів грошової одиниці}}$$

Гроші, безупинно обертаючись, вимірюють вартості найрізноманітніших товарів. У цій своїй “роботі” вони постійно прилаштовуються до нових вимог обігу. Першим великим кроком у розвитку грошей було створення монети.

Карбування монет почалося у Стародавній Греції в VIII – VII ст. до н.е. Монета являла собою відому кількість металу, якому надавалася визначена форма і яка мала штемпель, що засвідчував вагу металу і його пробу.

Оскільки свою функцію засобу обігу гроші виконують мимохідь, вони ніде не затримуються і безупинно переходять із рук у руки, то їхня власна вартість мало цікавить власника. Тому в цій функції повноцінні гроші можуть бути замінені своїми знаками. У результаті номінальна і реальна вартість засобів обігу розділяється. Правда, спочатку кількість металу, що міститься в

монеті, відповідала її грошовій назві, але згодом почала виявлятися невідповідність: грошова одиниця почала відриватися від вагового масштабу.

По-перше, це відбувалося тому, що гроші, перебуваючи в обігу, стиралися, втрачали свою вагу.

По-друге, виникла потреба у розмінній монеті, що, в основному, виготовлялася зі срібла, міді, нікелю. Дійсна вартість цієї монети була значно нижча від вартості тієї кількості золота, яку дана монета заміщувала в обігу. Так, наприклад, срібний двогривенник у Росії насправді коштував 7,2 копійки. До того ж держава стала карбувати монети тієї ж грошової назви, але із меншою кількістю металу. Розвинутою формою розмінної монети як грошового знаку стали паперові гроші, які по суті представляли собою розмінну монету, зроблену з паперу.

В процесі еволюції товарного виробництва паперові гроші витіснили золото і перетворилися зі знаків товару-еквіваленту на власне гроші. Їх випускає держава, яка стежить за їхньою кількістю в обігу, оскільки надмірний випуск паперових грошей спричиняє їхнє знецінення, тобто призводить до інфляції.

**3. Засіб заощадження та утворення скарбів.** Оскільки за гроші в будь-який час можна одержати будь-який товар, то вони стають загальним утіленням суспільного багатства. Прагнення до володіння багатством спонукає товаровласників нагромаджувати гроші. Але для цього необхідно, щоб за фазою  $T-G$  – не слідувала фаза  $G-T$ . У цьому випадку гроші вилучаються із обігу і починають виконувати функцію засобу заощадження або, іншими словами, засобу утворення скарбів.

В умовах нерозвиненого обміну на скарб перетворювався тільки надлишок споживних вартостей. Із розвитком товарного виробництва нагромадження скарбів стало необхідною умовою регулярного ходу самого товарного виробництва. Товаровиробник повинен постійно купувати предмети споживання і засоби виробництва. У той же час збут його власного товару залежить від стихійних умов ринку і не завжди відбувається регулярно. Тому в період, коли його товар не знаходить збуту, товаровиробникові необхідно купувати чужі товари, не продавши ще свій товар. Але, за відсутності кредиту, щоб купувати, не продаючи, треба спочатку продавати, не купуючи, тобто треба спочатку перетворити виручені за товари гроші на скарб.

Значення цієї функції для грошового обігу полягає в тому, що скарб являє собою своєрідний резервуар, який поглинає частину грошей, яка в даний момент є зайвою в обігу, і який, з іншого боку, слугує джерелом додаткових грошей, якщо кількість грошей, необхідних для обігу, зростає.

Цю функцію виконують дійсні гроші, а не їх знаки. На практиці товаровиробники накопичують не тільки гроші, але й знаки грошей. Однак фіктивність такого роду скарбів виявляється тоді, коли відбувається знецінювання цих грошових знаків відносно грошей. Дійсним скарбом є гроші.

В умовах розвинутого товарного виробництва, особливо в умовах капіталізму, певною мірою змінюється ціль заощадження: капіталісти зацікавлені в русі грошей, оскільки це збільшує прибутки, тому заощадження

грошей відбувається для авансування у капіталістичне виробництво та підтримки його неперервності.

**4. Засіб платежу.** Товари не завжди можуть продаватися за готівку, оскільки в момент появи на ринку одного товаровласника зі своїм товаром в іншого може не бути готівки. Причини такого положення можуть бути різними: це і неоднакова тривалість виробничого процесу різних товарів, і неоднакова швидкість їхнього обігу, нарешті, сезонний характер виробництва і збуту товарів.

У таких умовах виникає необхідність купівлі-продажу товарів в кредит, тобто із відстрочкою платежу, коли купівля товару відбувається без попереднього продажу товару.

Мінова угода набирає таку форму: товар – борг (звичайно виражається у борговому зобов'язанні, виданому боржником кредиторів), борг – гроші. У першій фазі гроші виступають ідеально як міра вартості. Але відмінність від функції міри вартості тут полягає в тому, що ця ідеальна міра вартості представлена зобов'язанням боржника, фіксованим у борговій розписці (векселі) – сплатити борг у визначений час. У другій фазі гроші виступають у своїй функції засобу платежу і ними закінчується угода. У цьому відмінність даної функції від функції засобу обігу, де гроші грали всього лише роль посередника.

Якщо ми візьмемо до уваги, що деякі товари будуть продані в борг, а щодо інших уже настав термін погашення заборгованості, нарешті, деякі платежі можуть бути взаємно компенсовані без грошей, то формула кількості грошей, необхідних для обігу, набере такого вигляду:

$$КГ = \frac{С - К + ПД - ВП}{О}, \quad \text{де}$$

КГ – кількість грошей в обігу;

С – сума цін товарів;

К – сума цін товарів, проданих у кредит;

ПД – сума боргових зобов'язань, за якими настав термін платежу;

ВП – сума платежів, що взаємно погашаються;

О – середнє число оборотів грошової одиниці.

Гроші як засіб платежу також можуть використовуватися в економічних операціях, що безпосередньо не пов'язані із кредитними відносинами, наприклад, сплата податків, штрафів тощо.

Функціонування грошей у якості засобу платежу знаменує собою подальше поглиблення протиріч товарного виробництва, оскільки посилюється можливість перерв у процесі виробництва, порушення його нормального ходу. Справді, уявімо, що А пов'язаний кредиторською угодою із В, у свою чергу В пов'язаний із С, а С із Д і т.д. Усі вони очікують сплати один від одного, і тому між ними утворюється ланцюг залежності: якщо один із них не зможе вчасно сплатити борг, то цього не зможуть зробити й інші. Порушення однієї ланки

порушує весь ланцюг руху грошей. Отже, можливість економічних криз значно зростає із розвитком функції засобу платежу.

Як у свій час із функції засобу обігу виросла можливість появи паперових грошей, так із функції платіжного засобу виникає новий вид знаків вартості – кредитні гроші. Специфічний характер мінової угоди породив тут боргову розписку – вексель. Будучи представником майбутніх грошей, вексель може передаватися замість реальних грошей із рук у руки, тобто брати участь в обігу. Так виникають кредитні гроші. Те, що кредитні гроші виникають із функції платіжного засобу або, іншими словами, із кредитної угоди, означає, що кредитні гроші з'являються і починають обертатися на основі дійсної потреби обігу в грошах. Кредитна угода є така угода, де не відбулася сплата готівки через її відсутність на момент відчуження товару. Через це у процесі розвитку кредитної системи кількість кредитних грошей в обігу регулюється відповідно до потреби обігу в заміснику золота. Це регулювання здійснюється банками, що одержують право випуску особливого виду кредитних грошей – банкнот. Останні випускаються під забезпечення золотом, векселями та іншими цінностями і являють собою вексель банку, виписаний на пред'явника. Кожна випущена банкнота, як тільки вона стала зайвою в обігу, надходить у банк в обмін на золото або на погашення векселів, що знаходяться в банку.

**5. Світові гроші.** Цю функцію гроші виконують, оскільки вони обслуговують економічні відносини між різними країнами.

І обумовлена ця функція, насамперед, розвитком міжнародної торгівлі та міжнародного кредиту. У цій функції може виступати тільки золото, і як правило, у злитках, тому гроші, як світові гроші, скидають із себе “національні мундири” (долар, гривня, песо).

Функції світових грошей – це ті ж, уже знайомі нам, функції грошей, що перебувають в обігу всередині країни, але змінені особливою роллю світових грошей.

Насамперед, світові гроші виконують функцію міри вартості. Тут вони являють собою дійсно загальне втілення вартості.

Світові гроші виступають у ролі загального платіжного засобу, оскільки угоди між країнами звичайно відбуваються в кредит.

Досить рідко, наприклад, під час війни, бувають такі випадки, коли країна змушена тільки ввозити (купувати) товари. У такому випадку світові гроші є функцією загального купівельного засобу, що є видозміненою функцією грошей як засобу обігу, яку гроші виконують усередині країни.

Нарешті, світові гроші дозволяють переносити вартості із однієї країни в іншу, наприклад, у формі міжнародних позик. Країна, що одержала позику, може перетворити її на будь-які споживні вартості. Отут світові гроші виконують функцію загального, абсолютного багатства.

Світові гроші являють собою форму руху протиріччя товарного господарства в його розвинутий формі, коли поділ праці охопив увесь світ, і почали складатися елементи світового господарства.

**Історичний розвиток функцій грошей.** Функції грошей являють собою нерозривну єдність, оскільки вони є розвинуті, конкретні форми прояву єдиної

сутності грошей. Ця єдність виявляється у найтіснішому зв'язку і взаємодії окремих функцій грошей. Так, функція засобу обігу передбачає функцію міри вартості, адже дійсний обмін товарів передбачає вимір їхньої вартості, утворення мінової пропорції. З іншого боку, функція міри вартості розвивається, як ми бачили, тільки на основі дійсного обміну товарів. Функція грошей як засобу заощадження та створення скарбів вирішує суперечність, яка виникає у процесі обігу товарів і грошей. У свою чергу, скарб є необхідним резервуаром грошового обігу, але і функція міри вартості передбачається тут хоча б тому, що нагромаджуються не споживні вартості, а загальне втілення вартості. І функція грошей як засобу платежу – найбільш розвинута функція грошей – невіддільна від інших функцій; вона включає міру вартості під час укладання угоди, засобу обігу у процесі пересування боргового зобов'язання і нагромадження скарбу як передумову сплати боргу. Функція світових грошей отримує значення з розвитком світової торгівлі. Ця функція передбачає виконання грошима усіх попередніх функцій.

Але єдність функцій грошей не заперечує їхньої розбіжності та певної самостійності. Саме на цій основі і можливе поширення, різна питома вага і різне значення тієї або іншої функції на окремих етапах розвитку товарного виробництва та у різних конкретно-історичних умовах взагалі.

### **3.7. Закон вартості та його дія в умовах товарного виробництва**

Дотепер ми знайомилися із категоріями, що характеризують окремі сторони економічних відносин товарного виробництва. Закон вартості – це закон, що охоплює внутрішній зв'язок цих окремих сторін. Суть цього закону в тому, що обмін товарів здійснюється на основі абстрактної, суспільно-необхідної простої праці, витраченої на виробництво різних товарів. Інакше кажучи, товари обмінюються між собою як рівні кількості втіленої в них суспільно необхідної праці, як еквівалента.

Цей закон є основним економічним законом товарного виробництва, законом його функціонування і розвитку.

Який же механізм дії закону вартості? Він діє через відхилення цін від вартості, коливання цін навколо вартості. Тому для з'ясування механізму дії закону вартості нам необхідно зупинитися на з'ясуванні питання про ціну та її коливання навколо вартості.

Відомо, що ціна – це вартість товару, виражена в грошовій формі, тобто змістом ціни є вартість. Але форма може не збігатися зі своїм змістом.

Залежно від попиту та пропозиції товарів на ринку ціна може коливатися відносно вартості вгору або вниз. Якщо вироблено товарів більше, ніж потрібно для задоволення потреб суспільства, ціна одиниці товару знижується, у протилежному випадку – вона зростає. І тільки, коли попит дорівнює пропозиції, ціна буде відповідати вартості. Але тому що в товарному виробництві економічні зв'язки здійснюються як зв'язки економічно відособлених виробників, збіг виробництва товарів і потреб у них виступає як

ідеальний випадок, а значить і ціни не збігаються із вартостями, вони постійно коливаються.

Чи може взагалі ціна відірватися від вартості і здійснювати свій рух самостійно? Ні, оскільки в основі ціни лежить вартість товару.

Які ж функції виконує закон вартості?

1. На основі дії закону вартості відбувається розподіл і перерозподіл суспільної праці між галузями і сферами матеріального виробництва.

Припустимо, що в якій-небудь галузі виробництва (наприклад, у взуттєвому виробництві) відбулося надвиробництво, тобто пропозиція перевищила попит. Тоді під впливом конкуренції між продавцями ціни на товари цієї галузі понизяться, тобто упадуть нижче їхньої вартості. Припустимо далі, що в іншій галузі (наприклад, у текстильній) ми маємо протилежне становище – недовиробництво, тобто попит перевищує пропозицію. Внаслідок цього ціни на текстильні товари підвищуються, значить будуть вищими від вартості.

Таким чином, виявиться, що ціни на взуття будуть невігідні (збиткові) для виробників взуття, а ціни на текстиль – надто вигідні для працівників у текстильній промисловості. Чи може таке положення зберігатися тривалий час? Зрозуміло, ні. Виробники взуття будуть закривати своє виробництво, тоді як виробники у текстильній промисловості будуть розширювати виробництво. Тут пропозиція буде зростати, а попит відносно зменшуватися. Внаслідок цього ціни на текстиль будуть падати і наближатися до своєї вартості. У взуттєвій промисловості відбудуться зворотні явища: тут виробництво скоротиться, пропозиція зменшиться, а попит відносно зросте. Внаслідок цього ціни на взуття почнуть підвищуватися, наближатися до своєї вартості.

Що ж сталося? Відбувся перерозподіл суспільної праці між окремими галузями виробництва, зміна тих пропорцій, в яких праця була розподілена раніше. Природно, при цьому відбувається перерозподіл засобів виробництва.

Постає запитання: доки буде здійснюватися цей перехід виробників із однієї галузі виробництва в іншу? Очевидно, цей перехід буде відбуватися доти, поки ціни в обох галузях виробництва не наблизяться до своїх вартостей. А тому, що ці процеси відбуваються стихійно, то через якийсь час виявиться, що в текстильну промисловість перейшло занадто багато виробників, почнеться зворотний відтік виробників, тобто почнеться новий перерозподіл праці. Закон вартості товарів визначає, яку частину робочого часу, що перебуває в розпорядженні суспільства, воно може затратити на виробництво кожного даного товарного виду. Проте ця постійна тенденція різних сфер виробництва до рівноваги є лише реакцією проти постійного порушення цієї рівноваги.

Таким чином, закон вартості виступає як стихійний регулятор розподілу умов виробництва в товарному господарстві.

2. Друга функція закону. На основі закону вартості відбувається розвиток продуктивних сил в умовах товарного виробництва.

У товарному виробництві ціни товарів визначаються їхніми вартостями, а величина самої вартості визначається витратами суспільно-необхідної праці. Отже, на підприємствах із більш високою продуктивністю праці індивідуальні

витрати праці на одиницю товару будуть нижчими від суспільно-необхідних. Протилежна картина буде спостерігатися на підприємствах із більш низькою продуктивністю праці, де індивідуальні витрати праці будуть вищими за суспільно-необхідні. А тим часом, усі товари даної галузі продаються за єдиною ціною, обумовленою вартістю. Продаж товарів за цією ціною виявиться надто вигідним для підприємств першого типу і не вигідним для підприємств другого типу. Оскільки власники підприємств другого типу будуть не в змозі нормально повторювати процес виробництва, то під загрозою закриття своїх підприємств вони будуть змушені вдосконалювати техніку й організацію виробництва, щоб знизити індивідуальні витрати праці.

Таким чином, закон вартості є рушійною силою, що спонукає виробників до розвитку виробництва, тобто він виступає як закон розвитку продуктивних сил товарного виробництва.

3. І, нарешті, третя функція закону вартості полягає в тому, що на основі дії цього закону відбувається диференціація товаровиробників, процес перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне.

Справа в тому, що розвиток продуктивних сил через зниження вартості товарів призводить до розшарування товаровиробників, збагачення одних і розорення інших. Дрібні товаровиробники, умови праці яких гірше суспільно-нормальних, розоряються і змушені продавати свою робочу силу, перетворюючись на найманих робітників. Товаровиробники, що володіють підприємствами, оснащеними новою технікою, збагачуючись, перетворюються на капіталістів. На зміну простому товарному виробництву приходить капіталістичне.

### **3.8. Товарний фетишизм**

В умовах товарного виробництва неминуче розвивається специфічне явище – панування речей над людьми. Кожен товаровиробник на своєму особистому досвіді повсякденно переконається в тім, що його доля залежить від поведження зроблених ним же самим речей-товарів на ринку. При підвищенні цін на даний товар він збагачується, при зниженні – зазнає збитків або розоряється.

Влада ринкової стихії над товаровиробником яскраво змальована австралійською письменницею К. С. Причард, яка у повісті «Щасливий фермер» показує, як фермер Том розорився в результаті падіння цін на пшеницю і покінчив життя самогубством. «Перші два-три роки, – пише письменниця, – усе йшло добре. Багаті врожаї і високі ціни на пшеницю, здавалося, забезпечували майбутнє – райдужні мрії опромінювали життя. Раптом на ринку почало діятися щось неймовірне. Ціни на пшеницю так упали, що продаж усього врожаю не покривав витрат на покупку насіння. Серце Молі розривалося на частки при згадці про Тома. Від усієї їхньої великої любові, мужності, невичерпної енергії, з якими вони створювали ферму, не залишилося нічого, крім страждань надламаної людини, беззахисної перед силою, що безжалісно віднімає у неї все, заради чого варто жити». Таким чином, рух



товарів на ринку є тією об'єктивною силою, що змушує всіх товаровиробників перебудовувати всю свою діяльність відповідно до ринкової кон'юнктури.

Подібне явище не існувало у передуючих формаціях, заснованих на натуральному виробництві. При феодалізмі, наприклад, теж вироблялися продукти праці, але вони не ставали силою, що панувала над людьми і визначала всі сторони їхнього життя. Рівень добробуту і характер занять кріпака залежали не від вироблених ним продуктів, а від відносин, в яких він знаходився із феодалом. Феодал на основі монополії земельної власності та позаекономічного примусу змушував селянина займатися саме тим, а не іншим видом діяльності. Особисто або через управителів він установлював коло обов'язків і терміни їхнього виконання, скільки селянин буде працювати на себе, а скільки на нього. Він визначав частку продукту, що залишиться у розпорядженні селянина. Він же визначав і місце його проживання. Отже, всі сторони життя селянина при феодалізмі залежали не від речей, а від особистих відносин, що склалися між ним і паном. Тут у процесі виробництва безпосередньо відносяться одна до одної особистості, а не речі.

У товарному ж господарстві кожен товаровиробник підкоряється у своїй діяльності тільки ринку. Тому товаровиробник залежить безпосередньо не від іншої особи, а від речей-товарів. Таким чином, складається специфічне положення, коли люди вступають у відносини не тільки один з одним, а і з речами. Речі, у свою чергу, в процесі мінових актів теж вступають у відносини одна з одною. Відбувається своєрідне подвоєння відносин, при якому речі стають нібито самостійними діючими особами, суб'єктами, «персонами». Вони також вступають у відносини не тільки одна з одною, але і з людьми. Відносини між людьми опосередковуються відносинами між товарами.

Ця особлива роль речей, коли неживий предмет, річ стає самостійним суб'єктом, «персоною» у суспільних відносинах і виконує людські, суспільні функції, вступає у відносини з людьми і визначає їхню діяльність, називається «персоніфікацією речей».

Персоніфікація речей у свою чергу веде до розвитку так званого «уречевлення осіб». Оскільки в товарному виробництві річ стає «персоною», самостійною діючою особою, що має певну суспільну силу, володіння річчю передає її власникові і ту силу, що втілена в ній. Власник речі стає власником суспільної сили. Речі визначають місце людини в суспільстві.

«Персоніфікація речей» і «уречевлення осіб» – це два полюси для вираження одного і того ж самого – панування речей над людьми. Персоніфікація речей означає, що речі з неживих предметів перетворилися нібито на самостійні суб'єкти, наділені особливою суспільною силою, що відіграє важливу роль у регулюванні відносин між людьми. Уречевлення осіб означає, що люди стали нібито додатками речей, виконавцями їхньої волі. Із положення самостійних суб'єктів суспільних відносин вони перетворилися на пасивних виконавців волі речей. Дійсне відношення виявилось перевернутим: речі стають у положення людей, а люди – у положення речей. Речі панують над людьми замість того, щоб люди панували над ними.

Це специфічне явище, що об'єктивно існує в товарному виробництві, – панування речей над людьми і пов'язані з ним персоніфікації речей і уречевлення осіб – називається товарним фетишизмом.

Не завжди речі панували над людьми. Самі по собі природні властивості речей не містять у собі нічого такого, що давало б їм особливу суспільну силу і владу над людьми. Цю владу речі набувають тільки тоді, коли вони стають товарами, тобто у процесі певних виробничих відносин. Тому ключ до розуміння товарного фетишизму слід шукати у товарній формі продукту праці.

Як відомо, товар є єдністю споживної вартості і вартості. Як споживна вартість він не містить у собі нічого загадкового. Перетворюючи речовини природи, люди свідомо додають їм ті корисні властивості, що необхідні для задоволення людських потреб. Виробництво споживних вартостей здійснюється під контролем людини, і, отже, вона панує над річчю. Таким чином, таємницю панування речей над людьми потрібно шукати не в споживній вартості, а в їхній вартості.

Вартість – це суспільні відносини, втілені в речі. Вартість – як єдність субстанції, величини і форми – складається незалежно від волі і бажань окремих осіб. Вона виступає як суспільна сила, що стоїть над виробниками і керує їхніми діями. Тому розкрити таємницю товарного фетишизму – це значить зрозуміти природу вартості як особливих суспільних відносин, втілених у речі, які виступають як властивість речі. Це не природна, а суспільна властивість речі. Але при цьому відбувається зрощування суспільних властивостей речі із природними властивостями, що і породжує помилкові враження, начебто суспільні властивості виростають із природних властивостей речей, а не зі специфіки суспільних відносин.

Але сама природа вартості може бути правильно зрозумілою лише на основі аналізу специфічного характеру тієї праці, що створює вартість. У товарному виробництві праця виступає безпосередньо як приватна праця, а її суспільний характер виявляється тільки за допомогою обміну товарів, тобто приватні товаровиробники вступають у суспільний зв'язок між собою через обмін товарами. Речі-товари здобувають особливу суспільну роль, тому що через них устанавлюється суспільний контакт між роз'єднаними приватними товаровиробниками.

Під час обміну товаровиробники фактично співставляють свою працю, але ззовні рівність людської праці набуває форму рівності речей-товарів. Наприклад, те що праця ткача дорівнює праці шевця чи пекаря і т.д., має в товарному господарстві непряме вираження – у вигляді прирівнювання у ході обміну ситцю на взуття, хліб та інші товари.

Більше того, оскільки суспільна праця товаровиробників набрала форму вартості речей-товарів, то і кількість праці має тільки непряме вираження – через мінові пропорції товарів. Якщо, наприклад, на виробництво 1 ц. пшениці суспільство витрачає 10 годин праці, а на виробництво 1 м. ситцю – 1 годину, то це проявиться у вигляді здатності 1 ц. пшениці обмінюватися на 10 м ситцю. Коли селянин робить пшеницю, а ткач – ситець для ринку і потім вони обмінюються своїми товарами, то тут відношення людини до людини

(землероба до ткача) здійснюється лише за допомогою відношення речі до речі (обміну пшениці на ситець).

Таким чином, саме формою вартості, вираженням вартості одного товару в іншому, безпосередньо фетишизуються відносини людей. Ця фетишизація відносин людей підсилюється із розвитком товарної форми продукту і досягає найбільш повного свого розвитку в грошах, стаючи грошовим фетишизмом. А з перетворенням грошей на капітал – фетишизується в капіталі, тобто обумовлюється тією формою, яку набирають засоби виробництва і предмети споживання у процесі капіталістичного виробництва.

### **Поняття та категорії**

Товарне виробництво. Суспільний поділ праці. Товар. Споживна вартість. Мінова вартість. Вартість. Конкретна праця. Абстрактна праця. Приватна праця. Суспільна праця. Величина вартості. Індивідуальна праця. Суспільно необхідна праця. Індивідуальний робочий час. Суспільно необхідний робочий час. Продуктивність праці. Інтенсивність праці. Проста праця. Складна праця. Редукція праці. Відносна форма вартості. Еквівалентна форма вартості. Закон вартості. Масштаб цін. Ціна. Інфляція. Закон вартості. Товарний фетишизм. Грошовий фетишизм.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому сутність товарного виробництва та які його відмінності від натурального господарства?
2. Що слід розуміти під товаром та якими властивостями він володіє?
3. У чому полягає двоїстий характер втіленої у товарі праці?
4. Чим визначається величина вартості товару?
5. У чому відмінність грошової форми вартості від загальної форми вартості?
6. Що таке гроші та які їх функції?
7. У чому сутність закону вартості?

## ТЕМА 4. КАПІТАЛ ТА НАЙМАНА ПРАЦЯ

### План

- 4.1. Перетворення грошей у капітал. Загальна формула капіталу та її протиріччя.
- 4.2. Робоча сила як товар.
- 4.3. Процес праці та процес утворення і зростання вартості.
- 4.4. Сутність капіталу. Постійний та змінний капітал.
- 4.5. Норма і маса додаткової вартості та способи її збільшення.
- 4.6. Стадії підвищення продуктивності праці.

Тема "Капітал і наймана праця" виступає якісно новим ступенем дослідження товарного виробництва. Розвиток товарних відносин на рівні простого товарного виробництва завершується виникненням грошей, які починають функціонувати самостійно і створюють умови для становлення нового типу відносин. Із залученням у сферу дії товарних відносин особливого товару – робочої сили, починає свою історію капіталістичне товарне виробництво. Вивчення питань даної теми дає можливість з'ясувати сутність капіталістичного способу виробництва, закони його руху та тенденції розвитку.

#### 4.1. Перетворення грошей у капітал. Загальна формула капіталу та її протиріччя

Товарне виробництво виникло в період розпаду первісного і виникнення рабовласницького способу виробництва, але свій повний розвиток отримало тільки при капіталізмі. Гроші також існують з давніх часів, але капіталом стають тільки за певних умов. Вони стають капіталом тоді, коли приносять їх власнику суму більшу, ніж попередньо авансована.

Якщо уважно розглянути формулу простого товарного обігу  $T-G-T$  і формулу обігу грошей як капіталу  $G-T-G$  стає очевидним, що вони мають як спільні, так і відмінні риси. Спільне між ними: одні й ті ж акти купівлі-продажу, два речових елементи – товар і гроші, контрагенти – продавці та покупці. Але обіг грошей як капіталу суттєво відрізняється від простого товарного обігу. Кругообіг  $T-G-T$  і  $G-T-G$  відрізняються, перш за все, зворотною послідовністю одних і тих же фаз обігу. Економічною суттю обігу товарів ( $T-G-T$ ) є зміна за допомогою грошей однієї споживної вартості на іншу. При цьому гроші при купівлі іншого товару не авансуються, а витрачаються остаточно.

Зовсім іншу роль відіграють гроші в умовах капіталістичного товарного обігу. Якщо простий товарний обіг починається продажем ( $T-G$ ) і закінчується купівлею ( $G-T$ ), то обіг грошей як капіталу починається купівлею ( $G-T$ ) і закінчується продажем ( $T-G$ ). Як видно, процес обігу грошей як капіталу починається і закінчується грошима, тим самим гроші лише авансуються, а не витрачаються.

У формулі  $G-T-G$  гроші утворюють вихідний і кінцевий пункти руху капіталу. На перший погляд, кругообіг  $G-T-G$  може здаватися беззмістовним. І дійсно, він не має сенсу, якщо власник грошей у 100 дол., що пустив їх у обіг, вилучає з обігу таку ж авансовану суму 100 дол.

Формула  $G-T-G$  набуває сенсу, коли власник грошей одержить суму більшу, ніж первісно авансована. Тобто авансовані гроші в процесі цього обігу змінюють свою величину. Тому загальна формула капіталу приймає вигляд:  $G-T-G'$ , де  $G' = G + \Delta G$ , тобто це вже не сума попередньо авансована, а попередньо авансована сума з певним приростом. Цей приріст, або надлишок над первісною вартістю називається додатковою вартістю. Таким чином, метою обігу грошей як капіталу є зростання вартості і саме цей рух перетворює первісно авансовану вартість у капітал. Формула руху капіталу  $G-T-G'$  є всезагальною тому, що вона відноситься до всіх видів капіталу: лихварського, купецького, промислового (пануюча форма капіталу при капіталізмі).

Формула простого товарного обігу ( $T-G-T$ ) і загальна формула капіталу ( $G-T-G'$ ) характеризують різні виробничі відносини, різні типи товарного виробництва: просте і капіталістичне виробництво. Це не формальна, а глибоко суттєва різниця. Постає питання: звідки виникає приріст над попередньо авансованою вартістю?

При поверховому погляді на процес самозростання вартості складається враження про несумісність формули  $G-T-G'$  із законами товарного виробництва й обігу. По-перше, уявляється, що кругообіг  $G-T-G'$  суперечить закону вартості, як закону обміну еквівалентів. Згідно з цим законом  $G$  і  $G'$  повинні бути рівними вартостями. Але тоді самий процес руху грошей втратив би сенс для капіталіста. По-друге, складається враження, що додаткова вартість створюється в обігу, а не у виробництві. Так, оскільки обмін товарів у його чистому вигляді є обміном рівних вартостей і означає лише зміну форми вартості (вартість у грошовій формі перетворюється у товарну форму, а товарна – у грошову форму), то в обігу додаткова вартість виникнути не може. Таким чином, виходячи з еквівалентного обміну, ми не можемо пояснити перетворення  $G$  в  $G'$ .

Припустимо, що має місце нееквівалентний обмін, так що власник грошей купує товари за їх вартістю, потім продає ці товари вище вартості. У цьому випадку виграє продавець і програє покупець. Якщо ж ціна товару буде нижче вартості, то виграє покупець, а програє продавець. У процесі діяльності капіталісти поперемінно виступають то в ролі продавця, то в ролі покупця. Виграючи як продавці, вони програють як покупці і навпаки. Як видно, ніякого приросту вартості, ніякої додаткової вартості в обігу виникнути не може, тому що взаємні виграші і програші продавців і покупців взаємопогашуються.

Нарешті, якщо припустити, що внаслідок невідповідності ринкової ціни і вартості товарів все ж таки окремі капіталісти одержують більше грошей, ніж попередньо авансували (а це має місце в реальній дійсності), то і в такому випадку ніякого приросту вартості не буде. Такі явища можуть пояснити збагачення окремих підприємців, або їх груп, яке виникає за рахунок перерозподілу вже створеної додаткової вартості. Щодо всього суспільства, то

ні хто не може збагачуватись за рахунок неспівпадіння ціни і вартості товарів, тому що в обігу ніякої нової вартості не виникає.

Якщо капітал не може виникнути в обігу, то чи може він виникає поза цим процесом? Так як загальна формула капіталу  $G-T-G'$  складається з актів купівлі-продажу, які здійснюються у сфері обігу, то капіталіст, який нічого не купує і не продає, також не може одержати додаткову вартість. Таким чином, дослідження умов виникнення додаткової вартості приводить нас до двох протилежних висновків, які є протиріччям загальної формули капіталу.

Капітал не може виникнути з обігу і так само не може виникнути поза обігом. Він повинен виникнути в обігу і в той же час не в обігу.

Протиріччя загальної формули капіталу полягає саме в тому, що знаходячись у межах простого товарного виробництва і простого товарного обігу, ми ніяк не можемо з'ясувати перетворення грошей у капітал, тому що формула  $G-T-G'$ , по суті, знаходиться в протиріччі з умовами простого товарного виробництва і простого товарного обігу. Отже виникає питання: можливо нам треба відмовитись від тих законів, які діють в умовах простого товарного виробництва, відмовитись від закону вартості? Можливо перетворення грошей у капітал здійснюється саме через порушення закону вартості? Насправді – ні.

Якщо виходити з закону вартості, то власник грошей, який пускає їх в обіг, купує товари за їх вартістю і продає вироблені товари за їх вартістю. Відбувається еквівалентний обіг, у той же час, підприємець одержує додаткову вартість. Яким же чином утворюється додаткова вартість без порушення закону вартості? Справа в тому, що власник грошей, перетворених у капітал, знаходить на ринку такий товар, який при його споживанні створює вартість більшу, ніж та, яку він сам має. Таким товаром є робоча сила. Товар цей був невідомий простому товарному виробництву і тому протиріччя загальної формули капіталу не могло бути вирішено виходячи з умов простого товарного виробництва.

## 4.2. Робоча сила як товар

**Робоча сила** – сукупність фізичних і розумових здібностей, якими наділений організм, жива особистість людини і які вона пускає в хід кожного разу, коли виробляє які-небудь споживні вартості. Поняття робоча сила і праця не тотожні. **Праця** – це цілеспрямована діяльність людини, яка спрямована на виробництво матеріальних та духовних благ, для задоволення людських потреб. Праця являє собою процес який здійснюється між людиною і природою. **Робоча сила** - це здібність до праці. А процес споживання робочої сили являє собою реалізовану здібність до праці.

Робоча сила є необхідним елементом виробництва. Але у товар робоча сила перетворюється тільки за наявності певних умов. До таких умов належать:

- 1) робітник повинен бути вільним юридично, щоб мати право розпоряджатися своєю робочою силою;
- 2) робітник повинен бути позбавлений засобів до існування, тому він

буде змушений продавати робочу силу через те, що ні чим іншим, окрім здібностей до праці не володіє;

3) повинен сформуватися клас, який володіє засобами виробництва і життєвими засобами для того, щоб купувати робочу силу.

Ці умови – продукт історичного розвитку людства, вони з'явилися в період первісного накопичення капіталу шляхом насильницького позбавлення товаровиробників власності на засоби виробництва. Як видно, капітал виникає тільки там, де власник засобів виробництва і життєвих засобів знаходить на ринку вільного робітника в ролі продавця своєї робочої сили.

Таким чином, перетворення грошей у капітал передбачає одночасне перетворення власника грошей у капіталіста, робітника – у найманого працівника, а робочої сили у товар. Як і всякий інший товар, робоча сила має споживну вартість і вартість.

Вартість товару робоча сила, як і вартість усіх інших товарів визначається робочим часом, необхідним для виробництва і відтворення цього специфічного товару. Для того, щоб робітник міг відтворити свою здібність до праці, він повинен задовольнити свої потреби в їжі, одязі, взутті тощо. Задоволення необхідних життєвих потреб і є відтворенням робочої сили. Оскільки капітал потребує безперервного притоку робочої сили, робітник повинен мати змогу забезпечити життєвими засобами не тільки самого себе, але й членів своєї родини. Так здійснюється відтворення, постійне відновлення робочої сили. Окрім цього, капітал має потребу як у некваліфікованих, так і у підготовлених робітниках, а одержання освіти і кваліфікації пов'язане з певними витратами на підготовку робітників.

Таким чином, вартість товару *робоча сила* визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для задоволення потреб робітника та членів його родини. Нижчу, або мінімальну межу вартості робочої сили становить вартість фізично необхідних засобів до життя.

Вартість робочої сили – категорія об'єктивна. Вона складається в залежності від рівня економічного і культурного розвитку даної країни, пов'язана з кліматичними умовами і рівнем історичного розвитку людської цивілізації взагалі. Визначення вартості робочої сили включає в себе історичний і моральний елемент. Але для даної країни і для даного періоду обсяг і склад необхідних для робітника життєвих засобів у середньому є величина стала.

Вартість робочої сили не залишається незмінною. На її величину впливає цілий ряд чинників, одні з яких діють на її зростання, інші – на її зниження. Головним фактором, який діє в бік зниження вартості товару робоча сила є передусім зростання продуктивності суспільної праці в галузях, які виробляють предмети споживання і засоби виробництва для їх виробництва, що веде до зниження вартості засобів існування робітника і його сім'ї. Зниженню вартості робочої сили сприяє також втягування у виробництво членів сім'ї робітника.

Але падіння вартості товару робоча сила нейтралізується дією закону зростання потреб. Потреби найманих робітників виступають об'єктивним наслідком і умовою подальшого розвитку продуктивних сил через необхідність

відповідності рівня розвитку особистого фактора виробництва його речовій технічній стороні. Виникають нові потреби, пов'язані з відтворенням робочої сили, зростанням економічного і культурного рівня суспільства, соціальних потреб робітника. НТП пропонує широке коло нових видів товарів та послуг, в які входять, наприклад, предмети тривалого використання. Зрозуміло, що все це також сприяє зростанню вартості товару робоча сила.

Зростання інтенсивності праці означає посилення зносу робочої сили. Зрозуміло, що при цьому для відновлення життєвої енергії робітника зростає потреба у додаткових матеріальних благах, у більш тривалому і ефективному відпочинку, у більш ефективній медичній допомозі.

Таким чином, у визначенні вартості товару робоча сила простежуються дві протилежні тенденції: до її зниження і до зростання. На різних етапах капіталістичного способу виробництва і в різних країнах переважала та чи інша тенденція.

У сучасних умовах, під впливом науково-технічної революції й інших факторів посилюється диференціація робітників за рівнем кваліфікації, складності праці, за співвідношенням розумових і фізичних зусиль у їх діяльності. Це не може не відбиватися на вартості робочої сили, а, відповідно, на її розбіжності по галузях і сферах економіки.

Робоча сила, окрім вартості, має споживну вартість. Споживна вартість будь-якого товару полягає у спроможності задовольняти ту чи іншу потребу людини, вона реалізується в процесі споживання. Процес споживання ж робочої сили – це сама праця. В процесі праці, тобто в процесі споживання робоча сила, на відміну від інших товарів, не зникає, а сама створює вартість, яка є більшою ніж вартість товару робоча сила. Надлишок вартості, створеної найманим робітником над вартістю товару робоча сила, і є додаткова вартість.

Таким чином, *споживна вартість товару робоча сила* полягає у здатності найманого робітника створювати своєю працею додаткову вартість більшу, ніж вартість робочої сили.

З'ясуємо тепер, як саме здійснюється виробництво додаткової вартості.

### 4.3. Процес праці та процес утворення і зростання вартості

Роботодавець купує на ринку праці робочу силу і, організовуючи виробництво товарів, споживає її в процесі виробництва. В таких умовах праця є процесом споживання товару робоча сила. Все це зумовлює особливість праці найманого робітника:

- 1) робітник працює під контролем капіталіста;
- 2) продукт праці, створений робітником, є власністю не виробника, а роботодавця;
- 3) експлуатація носить не явний, а прихований характер.

Процес праці при капіталістичному способі виробництва суттєво відрізняється від процесу праці в умовах простого товарного виробництва, де робітник сам контролює себе, а продукт, що виробляється, йому і належить. Крім того, якщо результатом простого процесу праці є продукт, який має певну



споживну вартість, то результатом процесу праці при капіталізмі є не просто продукт, що має споживну вартість і вартість, не просто товар, а товар, який виступає носієм додаткової вартості. Головною метою в цих умовах стає зростання вартості, яке відбувається шляхом виробництва додаткової вартості.

У процесі виробництва робітник за допомогою засобів праці впливає на предмети праці й виробляє товар. У результаті того, що труд працівника носить двоїстий характер (конкретний та абстрактний), створюється вартість та додаткова вартість. Конкретною працею робітник переносить на готовий продукт вартість використаних засобів виробництва, які частково зношуються і створює споживчу вартість товару. А вартість предметів праці у цьому процесі повністю переноситься на готову продукцію. В процесі виробництва робітник одночасно переносить на готову продукцію вартість засобів виробництва і предметів праці, яка була створена раніше та, своєю працею, створює нову вартість (знов створену вартість).

Підприємець приймаючи на роботу робітника, оплачує йому денну вартість робочої сили. Але протягом робочого часу робітник створює вартість більшу ніж вартість, що необхідна для відтворення робочої сили. Надлишок створеної вартості над вартістю робочої сили привласнює власник засобів виробництва, що і є джерелом його багатства.

Протягом робочого часу працівник створює вартість більшу, ніж необхідна для відтворення робочої сили, але

Привласнення капіталістом додаткової вартості відбувається без порушення законів товарного виробництва. Капіталіст купує все необхідне йому для виробництва товару – робочу силу, засоби виробництва, сировину, матеріали за їх вартістю. Продавши готовий продукт також за вартістю, підприємець отримує додаткову вартість. Авансовані.

Таким чином, протиріччя загальної формули капіталу  $G-T-G'$  одержало своє розв'язання без порушення законів товарного виробництва й обігу. **Додаткова вартість** – це надлишок вартості, створеної працею найманого робітника понад вартості його робочої сили, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва. Додаткова вартість – результат неоплаченої праці найманих робітників.

#### 4.4. Сутність капіталу. Постійний та змінний капітал

На поверхні явищ капітал виступає як сукупність речей: грошей, сировини, будівель, машин, готових товарів і т.п. Але, не всяка сукупність вартостей є капіталом. Вона стає капіталом лише тоді, коли використовується для отримання додаткової вартості. Капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість, або самозростаючу вартість. Капітал являє собою суспільні відносини виробництва, які виникають у виробництві додаткової вартості. Таким чином, під **капіталом** слід розуміти авансовану у виробництво вартість, що перетворюється в процесі виробництва і використання найманої праці у додаткову вартість. Уперше поділив капітал на постійний капітал ( $c$  від constant – постійний) і змінний капітал ( $v$  від variable – змінний) Карл Генріх Маркс

(нем. Karl Heinrich Marx; 5.05.1818 – 14.03.1883) — німецький філософ, соціолог, економіст, письменник.

Постійний капітал втілений у засобах виробництва: виробничих будівлях і спорудах, обладнанні, сировині, паливі і т.п. Постійний капітал сам не створює додаткової вартості, у той же час, він є необхідною умовою її виробництва. В процесі виробництва вартість постійного капіталу конкретним трудом найманих робітників переноситься на готову продукцію.

Таким чином *постійний капітал* – це частина капіталу, яка втілена у засобах виробництва і в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості.

Змінний капітал являє собою функціонуючу найману робочу силу в капіталістичному виробництві, яка є єдиним джерелом вартості та додаткової вартості. Вартість змінного капіталу не переноситься на товар, що виробляється, а відтворюється у вартості знов створеній найманим робітником продукції. Таким чином, *змінний капітал* – це частина капіталу, яка перетворена в робочу силу і в процесі виробництва змінює свою вартість.

Розмежування капіталу на постійний та змінний базується на подвійній природі праці найманих робітників, які своєю конкретною працею переносять вартість постійного капіталу на товар, що виробляється, а своєю абстрактною працею створюють нову вартість, у тому числі додаткову вартість (*m* □ *mehrwert*).

Таким чином формула вартості товарів (*W*), створених в умовах капіталістичного виробництва має такий вигляд:

$$W=c+(v+m),$$

де: *c* – постійний капітал або стара вартість;  
*(v+m)* – знов створена або нова вартість.

#### 4.5. Норма і маса додаткової вартості та способи її збільшення

Робочий день і вся праця робітників у капіталістичному виробництві з точки зору створення нової вартості поділяється на дві частини. Під час однієї частини робочого дня робітник створює вартість, що дорівнює вартості його робочої сили. Ця частина робочого дня необхідна для існування самого робітника, для створення вартості, достатньої для відтворення робочої сили і являє собою *необхідний робочий час*. Праця, що витрачається під час необхідного робочого часу є *необхідна праця*. Під час другої частини робочого дня найманий робітник створює додаткову вартість. Ця частина робочого дня являє собою *додатковий робочий час*, а праця, що витрачається під час додаткового робочого часу, є *додаткова праця*. Додаткова праця і створюваний нею додатковий продукт характерні для кожного способу виробництва, але тільки в умовах капіталістичного способу виробництва додатковий продукт стає матеріальним носієм додаткової вартості.

Оскільки додаткова вартість виступає приростом змінного капіталу, то для визначення рівня додаткової вартості необхідно її зіставити зі змінним

капіталом. Відношення додаткової вартості до змінного капіталу називається **нормою додаткової вартості**. Це відносний показник, що виражається у відсотках і позначається  $m'$ .

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

Норма додаткової вартості показує ступінь ефективності функціонування змінного капіталу. Вона свідчить, яку величину додаткової вартості приносить кожна одиниця змінного капіталу. Формулу норми додаткової вартості можна виразити і як відношення додаткового часу до необхідного, або додаткового продукту до необхідного:

$$m' = \frac{\text{додатковий робочий час}}{\text{необхідний робочий час}} \times 100\% = \frac{\text{додатковий труд}}{\text{необхідний труд}} \times 100\%$$

Наприклад, робочий день тривалістю 8 годин поділяється на 4 години необхідного робочого часу і 4 години додаткового робочого часу. При цьому за кожну годину праці робітник створює вартість у 2 дол. Тоді вартість робочої сили становить 8 дол. і додаткова вартість – теж 8 дол. А норма додаткової вартості становитиме 100%:

$$m' = \frac{4\text{ год.}}{4\text{ год.}} \times 100\% = \frac{8\$}{8\$} \times 100\% = 100\%$$

Маса додаткової вартості є абсолютною величиною додаткової вартості. Перетворюючи формулу норми додаткової вартості, отримуємо:

$$M = \frac{m' \times v}{100\%}$$

Норма і маса додаткової вартості характеризують динаміку додаткової вартості.

Прагнучи збільшити норму та масу додаткової вартості, роботодавець завжди зацікавлений у збільшенні додаткового та скороченні необхідного робочого часу.

Для збільшення додаткової вартості використовують 2 основних способи – виробництво абсолютної та відносної додаткової вартості:

1. **Абсолютна додаткова вартість** одержується внаслідок зростання маси додаткової праці, що досягається двома шляхами:

- збільшенням тривалості робочого дня;
- зростом інтенсивності праці.

Наприклад, якщо робочий день дорівнює 8 годинам і він поділяється на необхідну і додаткову частини навпіл, то збільшення тривалості робочого дня на 2 години призведе до таких результатів:

4 год.	4 год.	8 шт.
4 год.	6 год.	10 шт.

1. Вартість робочої сили залишиться без зміни і складає 4 години.

2. Додаткова вартість збільшиться з 4 до 6 годин. (маса додаткової вартості зростає на 50%).

3. Норма додаткової вартості збільшиться зі  $100\% \left( \frac{4_{год.}}{4_{год.}} \times 100\% \right)$  до  $150\% \left( \frac{6_{год.}}{4_{год.}} \times 100\% \right)$

4. Загальна кількість продукції, що виробляється за день зростає з 8 до 10 шт., а додаткова вартість буде уречевлена у 6 шт. виробів замість чотирьох.

Таким чином, зростання робочого часу має наслідком виробництво абсолютної додаткової вартості.

Але, цілком очевидно, що неможливо нескінченно збільшувати тривалість робочого дня: він має фізичні і соціальні межі.

Фізичні пов'язані з тим, що робітник не може трудитися 24 години на добу, а соціальні обумовлені необхідністю мати вільний час для задоволення духовних потреб (інтелектуальних, культурних, політичних, і т.д.).

Важливим фактором, що має вплив на фактичну тривалість робочого дня, є багатовікова боротьба робітників за його скорочення. У 1866 році конгрес I Інтернаціоналу висунув вимогу про 8-годинну тривалість робочого дня. Але лише в 1919 році у Вашингтоні була укладена міжнародна угода про введення з 1921 року 8 годинного робочого дня, хоча воно не було ратифіковано багатьма країнами. III Конгрес Європейської конфедерації профспілок у 1979 році прийняв рішення про необхідність установа 35-годинного робочого тижня.

Історії відомий і такий факт, що ввійшов у економічний лексикон як «останній час Сеньора». Англійський економіст Сеньор, Нассау Уильям (англ. Senior, Nassau William, 1790 – 1864) у творах, написаних за результатами роботи в різних урядових комісіях, намагався теоретично обґрунтувати неможливість скорочення робочого дня (при тому, що його тривалість складала у той час 11,5 г.). Він аргументував це тим, що додатковий продукт створюється нібито лише впродовж останньої години роботи, і таким чином скорочення робочого дня негативно відіб'ється на економіці, оскільки для підприємців нібито зникнуть стимули господарської діяльності. Абсурдність теорії останньої години врешті-решт визнав і сам Сеньор, вимушений від неї згодом відмовитися, проте вона зіграла свою реакційну роль у боротьбі робочого класу Англії за скорочення робочого дня до 10 годин у 1830-і роки.

Таким чином, як видно, тривалість робочого дня величина не об'єктивна. Вона формувалася протягом багатьох років у результаті запеклої економічної боротьби робочих за свої права.

Підвищення інтенсивності праці (напруженості, щільності трудових процесів) означає приховану форму подовження робочого дня. Ріст інтенсивності праці супроводжується зміною структури витрат праці. В даний час інтенсивність ручної фізичної праці в розвинутих країнах уже досягла фізіологічних меж. Посилення інтенсивності йде у формі підвищення нервової і розумової енергії робітника.

2. **Відносна додаткова вартість** отримується при скороченні необхідного робочого часу в межах того ж за тривалістю робочого дня. При цьому відбувається відповідне збільшення додаткового часу і маси додаткової

вартості. Матеріальною основою виробництва відносної додаткової вартості є науково-технічний прогрес, що веде до зростання і відносного зменшення робочого часу, необхідного для відтворення вартості робочої сили.

Зростання продуктивності праці призводить на відміну від збільшення інтенсивності праці до зменшення вартості одиниці товару, отже, і вартості робочої сили, а тому і пов'язане з виробництвом відносної додаткової вартості. Тут можуть мати місце два випадки: зростання продуктивності праці на окремому підприємстві та її зростання у середньому в суспільстві. Якщо збільшується суспільна продуктивна сила праці (наприклад, у два рази), то результати виходять такі:

$$\frac{|4 \text{ год.}|4 \text{ год.}|}{|4 \text{ шт.}|4 \text{ шт.}|} \quad 8 \text{ шт.}$$

$$\frac{|2 \text{ год.}|6 \text{ год.}|}{|4 \text{ шт.}|12 \text{ шт.}|} \quad 16 \text{ шт.}$$

1. Вартість робочої сили зменшується вдвічі (з 4 до 2 годин),
2. Зменшення вартості робочої сили викликає зростання додаткової вартості (з 4 до 6 годин).
3. Збільшується не тільки маса додаткової вартості (на 50%), але й її норма (зі 100 до 300%).

$$m' = \frac{6 \text{ год.}}{2 \text{ год.}} \times 100\% = 300\%$$

4. Зростає і речове втілення додаткової вартості (з 4 до 12 шт.).

Звідси видно, що, хоча зростання продуктивної сили суспільної праці не збільшило загальну масу вартості, що виробляється, воно проте виступило як чинник виробництва відносної додаткової вартості в тому значенні, що здешевило робочу силу.

Різновидом відносної додаткової вартості є надлишкова додаткова вартість, одержувана на окремих підприємствах унаслідок упровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення продуктивності праці і скорочення на цій основі індивідуальної вартості нижче рівня суспільної вартості.

**Надлишкова додаткова вартість** – це різниця між суспільною й індивідуальною вартістю продукції. Оскільки ця різниця виникає лише на тих підприємствах, на яких рівень технічної оснащеності і продуктивності праці вище, ніж у середньому по галузі, погоня за надлишковою додатковою вартістю є важливим чинником, що стимулює науково-технічний прогрес і розвиток продуктивних сил. Варто підкреслити, що надлишкова додаткова вартість має тимчасовий характер і існує лише доти, поки всі підприємці галузі не впровадять на своїх підприємствах технічні нововведення.

#### 4.6. Стадії підвищення продуктивності праці

Опановування промисловим виробництвом капітал почав з найпростішої форми об'єднання робітників – простої кооперації.

**Проста кооперація** – це спільна праця багатьох людей, що виконують однакові чи пов'язані між собою трудові операції і вирішують одну виробничу задачу. Кооперація як форма організації процесу праці існувала з давніх часів. Усі гігантські споруди, що дійшли до нас з часів Стародавнього Єгипту чи Стародавнього Риму є ні чим іншим, як результатом кооперативної форми організації праці. Але ця кооперація відрізнялась від капіталістичної тим, що вона не була обов'язковим елементом організації праці. Поряд з кооперацією існували індивідуальні форми трудового процесу. Проста кооперація – це нижча форма кооперації, для якої притаманні примітивні знаряддя праці, ручна праця і відсутній поділ праці між працівниками. Між тим історично і логічно саме вона виступає висхідною формою капіталістичного способу виробництва, саме з неї починається процес капіталістичного усупільнення.

При капіталістичному способі виробництва кооперація стає невід'ємною частиною виробництва, тому що наймана праця на окремому підприємстві виступає елементом спільної колективної форми праці.

Капіталістична проста кооперація являє собою об'єднання певної кількості найманих робітників однієї спеціальності. Вона має такі особливості:

- 1) виробництво здійснюється під контролем капіталіста з метою отримання ним додаткової вартості;
- 2) наймані робітники включається у виробничий процес через купівлю-продаж робочої сили;
- 3) продукт праці належить власнику засобів виробництва.

Така форма організації праці дає певні переваги:

- 1) вона стимулює зростання індивідуальної продуктивності праці. Індивідуальна продуктивність праці зводиться до середньої більш високої продуктивності праці внаслідок того, що більш кваліфіковані робітники задають темп праці для всіх, виникає певна змагальність між робітниками;

- 2) приводить до економії на засобах виробництва тому, що зведення і обладнання однієї майстерні для 20 робітників потребує менше витрат порівняно, наприклад, з 4 майстернями, у кожній з яких будуть працювати по 5 робітників;

- 3) виникає суспільна продуктивна сила – група людей може разом виконувати таку роботу, яка неможлива для кожного окремого працівника.

Зростання суспільної продуктивності праці приводить до здешевлення товарів унаслідок зменшення витрат живої і минулої праці на виробництво одиниці продукції. Це, у свою чергу, обумовлює зниження вартості робочої сили. Таким чином, кооперація праці виступає першою історичною стадією виробництва відносної додаткової вартості.

У той же час проста кооперація нічого не змінює у самій технології виробництва, при ній залишається старий технологічний базис виробництва, характерний для докапіталістичних формацій. Основним джерелом і основною

рушійною силою виробництва залишається робоча сила: її навички, вміння, фізична сила.

З подальшим розвитком капіталістичного виробництва вдосконалюється і його форма. Замість простої кооперації з'являється більш розвинена форма – мануфактура. У країнах Західної Європи вона панувала приблизно з середини 16 ст. до останньої третини 18 ст.

**Мануфактура** – це складна кооперація, що заснована на поділі праці в середині підприємства. За своєю внутрішньою будовою мануфактура поділяється на гетерогенну та органічну. Її двоякий характер визначається технологією виробництва.

У гетерогенній мануфактурі продукт виготовляється шляхом механічного поєднання деталей або елементів. Так, кожний робітник виготовляв яку-небудь одну з деталей, а потім усі частини годинника збирались разом особливими робітниками.

В органічній мануфактурі продукт виробляється в результаті послідовного ряду пов'язаних між собою окремих операцій. При цьому кожна наступна операція може бути здійснена лише за умови виконання попередньої.

Мануфактура, особливо органічна, значно підвищує продуктивність праці за рахунок:

1) спеціалізації робітників: унаслідок багаторазового виконання ними однієї й тієї ж виробничої операції підвищується майстерність, скорочується час, необхідний для її виконання;

2) скорочуються перерви у праці, пов'язані з переходом робітника від однієї операції до іншої, що підвищує інтенсивність праці;

3) спеціалізації інструменту, що робить його більш ефективним. Наприклад, у Бірмінгемі (Англія) у мануфактурний період вироблялось до 500 різновидів молотків.

Мануфактура як форма капіталістичного виробництва сприяла розвитку продуктивних сил і підвищенню продуктивності суспільної праці. Однак вона була не в змозі охопити суспільне виробництво в цілому, у повному обсязі і перетворити його, тому що технічним базисом мануфактури залишалось ручне виробництво і ручні знаряддя праці, які за умов мануфактури досягли вищої межі досконалості. Проте, завдяки створенню спеціалізованого знаряддя й інструментів та закріпленню робітників за виконанням вузьких операцій вона підготувала необхідні передумови для переходу до наступної вищої стадії капіталістичного виробництва – великого машинного виробництва. Саме йому судилося здійснити кардинальні зміни в організації виробництва, у змісті й характері праці, в усьому технологічному способі виробництва, а потім і в економічних відносинах, в усьому суспільному житті.

**Велике машинне виробництво** виникло як результат розвитку мануфактури, де окремі операції починали виконувати машини. Якщо у мануфактурі продуктивність праці підвищувалась на основі спеціалізації робочої сили на виконанні окремої операції, то у великій промисловості базою зростання продуктивності праці виступають знаряддя праці – машини, які оперують багатьма інструментами під керівництвом робітника, що дає

можливість подолати фізичні обмеження людської праці. Ритм праці також задається машиною в результаті підвищується інтенсивність праці.

З появою машин основною формою підприємства стала **фабрика**. Ця форма кооперації як і мануфактура, заснована на поділі праці, але докорінно відрізняється від останньої тим, що базується на машинній праці. Поділ праці всередині фабрики цілком визначається функціями машин. Тепер вже їх система обумовлює організацію всього виробничого процесу.

У процесі праці, заснованому на застосуванні машин, роль робітника зводиться до нагляду за машиною, управління нею, виконання окремих допоміжних операцій. У машинному виробництві поділ праці залежить здебільшого від знарядь праці, що зумовлює необхідність спільної праці. Але найманий робітник остаточно позбавляється своєї індивідуальності і стає додатком машини. Поза капіталістичного підприємства робітник вже не може застосувати свою здібність до праці, не може виробляти товари.

Спочатку машини вироблялись за допомогою ручної праці, внаслідок чого можливості для виробництва машин були обмежені. Промислова революція кінця XVIII ст. – початку XIX ст., що почалась із застосування робочих машин скінчилась із виникненням великого машинного виробництва, коли машини почали виробляти за допомогою машин. Таким чином, капіталістичний спосіб виробництва отримує відповідну матеріально-технічну базу й відбувається реальне включення робітника в систему капіталістичних виробничих відносин, замість формального включення як це було при попередніх двох стадіях. Капіталістичні виробничі відносини стали пануючими.

Проста кооперація, мануфактура і фабрика – три стадії становлення і розвитку капіталізму в промисловості, притаманні й іншим галузям. Кожна з цих стадій характеризувалася суттєвим зростанням продуктивності праці і означала особливий ступінь економічного прогресу. За порівняно короткий (з початку XIX ст.) час становлення машинного виробництва були досягнуті більш відчутні результати в економічному прогресі суспільства, ніж за всю його попередню історію.

Динамізм потреб, які є могутнім двигуном розвитку виробництва разом з прагненням капіталу до збільшення прибутку, а отже й до освоєння нових технологічних принципів, значною мірою прискорили прогрес виробництва, зумовили цілу низку технічних переворотів.

**Науково-технічний прогрес (НТП)** у тій чи іншій мірі притаманний усім епохам і здійснюється у двох основних формах: еволюційній і революційній. Еволюційна форма НТП передбачає розповсюдження у виробництві та вдосконалення техніки або технологічних процесів, заснованих на одних і тих самих науково-технічних принципах. Революційна форма НТП означає перехід до використання у виробництві якісно нових науково-технічних принципів.

Починаючи з середини XX сторіччя, технічні перевороти охопили практично всі елементи системи машин, конструкційні матеріали, технологію, організацію праці та виробництва в основних галузях. Ці зміни якісного характеру означали, що наступила нова ера науково-технічної революції, під



якою розуміється стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, перехід їх у якісно новий стан на основі докорінних зрушень у системі наукових знань.

При простій кооперації і при мануфактурі робітник залучався в систему виробничих відносин формально, тому що вони базувались на недосконалому технологічному способі виробництва. Формальне підпорядкування праці капіталу містить у собі, з одного боку, відокремлення виробників від засобів виробництва і перетворення їх у найманих робітників, а, з другого – зосередження власності на засоби виробництва у певної групи людей, але процес праці та продуктивні сили ще не змінюються.

У подальшому змінюється самий спосіб праці, перетворюється реальна природа процесу праці, оскільки:

1) замість одноосібної праці ремісників приходить проста кооперація найманих робітників;

2) з'являється подетальний поділ праці в середині капіталістичного підприємства;

3) велике машинне виробництво замінює ручну техніку.

Усе це означає, що на зміну формального приходить реальне підпорядкування праці капіталу. Формальне підпорядкування праці капіталу знаходить відображення в абсолютній додатковій вартості, а реальне підпорядкування праці капіталу – у відносній додатковій вартості, виробництво якої стає основним методом виробництва додаткової вартості.

### **Поняття та категорії**

Робоча сила. Споживна вартість товару робоча сила. Вартість товару робоча сила. Необхідна праця. Необхідний робочий час. Додаткова праця. Додатковий робочий час. Додаткова вартість. Капітал. Постійний капітал. Змінний капітал. Норма додаткової вартості. Маса додаткової вартості. Абсолютна, відносна та надлишкова додаткова вартість. Проста капіталістична кооперація. Капіталістична мануфактура. Фабрика. Науково-технічна революція. Формальне та реальне підпорядкування праці капіталу.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які умови необхідні для перетворення грошей у капітал?
2. Як вирішується протиріччя загальної формули капіталу?
3. Які умови перетворення робочої сили у товар?
4. Чим визначається вартість товару робоча сила?
5. Де і як створюється додаткова вартість?
6. Яке значення має поділ капіталу на постійний і змінний?
7. Які фактори впливають на масу додаткової вартості?
8. Що показує норма додаткової вартості?
9. У чому полягає єдність і розбіжність абсолютної та відносної додаткової вартості?
10. Що виступає джерелом надлишкової додаткової вартості?

## ТЕМА 5. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

### План

- 5.1. Сутність заробітної плати.
- 5.2. Форми і системи заробітної плати.
- 5.3. Рівень заробітної плати та закономірності його змін.

На поверхні явищ відносини між найманим працівником і підприємцем постають у формах, які затуманюють, спотворюють їх дійсний характер. Найманий працівник продає, а підприємець купує робочу силу. Насправді справа виглядає інакше. Ні підприємець, ні найманий працівник у повсякденних стосунках не ведуть мови про купівлю-продаж робочої сили, про її вартість, про необхідну і додаткову працю. Найманий працівник отримує заробітну плату, працюючи на підприємстві підприємця, форма заробітної плати створює видимість повної оплати праці робітника, маскуючи купівлю-продаж робочої сили. А розкриття її дійсної природи стає можливою тільки після з'ясування сутності капіталу і додаткової вартості.

### 5.1. Сутність заробітної плати

Подібно вартості будь-якого товару вартість робочої сили виявляє себе в ціні. Але на відміну від усіх інших товарів, вартість і ціна робочої сили виступають у перетвореній формі заробітної плати.

Це перетворення полягає в тому, що вартість і ціна робочої сили уявляється відповідно як вартість і ціна праці. Припустимо, що працівник, який пропрацював 8 годин, отримує у вигляді заробітної плати 40 дол. У такому разі складається враження, що 40 дол. це вартість і ціна праці, а не робочої сили.

Перетворення полягає в тому, що у формі заробітної плати частина робочого дня, що оплачується, виступає як вартість або ціна всього робочого дня. Внаслідок цього стираються всякі сліди ділення робочого дня на необхідний і додатковий. Вся праця робітника представляється сплаченою. В цьому полягає одна з особливостей капіталістичної форми експлуатації. Таким чином, форма заробітної плати, стираючи поділ праці на ту частину, що оплачується, та ту частину, що не оплачується, приховує відносини експлуатації.

Наприклад, при рабовласницькому способі виробництва спостерігається зворотна картина – вся праця раба, включаючи і ту його частину, протягом якої раб лише відшкодовує кошти свого існування, представляється працею на рабовласника. В умовах панщизняної системи необхідна праця кріпосного селянина в своєму власному господарстві та його додаткова праця в поміщицькому господарстві чітко розділені між собою як у просторі, так і в часі.

Така зовнішня форма прояву вартості й ціни робочої сили пов'язана з низкою обставин. По-перше, заробітна плата видається працівникові вже після

того, як він затратив свою працю. Тим самим створюється видимість, що оплачується не сама робоча сила, а витрачена робітником праця. Споживна вартість робочої сили на поверхні явищ виступає у вигляді певної корисної праці. Той же факт, що працею робітника створюється нова вартість, яка перевищує вартість робочої сили, може бути встановлений лише за допомогою наукового аналізу.

По-друге, при купівлі-продажу робочої сили за угодою між підприємцем і працівником визначаються основні умови праці. Величина додаткової вартості, що присвоює підприємець, залежить від кількості праці та розміру заробітної плати працівників. Чим більше тривалість праці і чим нижче заробітна плата, тим значніше додаткова вартість. Навпаки, при скороченні тривалості праці та підвищенні заробітної плати додаткова вартість падає. Це ще більш підтримує уявлення про те, що оплачується не робоча сила, а праця.

Праця не може виступати в якості товару. За своєю сутністю заробітна плата є формою вираження вартості робочої сили. Але це така форма, в якій вартість і ціна дійсно існуючого товару робоча сила представляються відповідно як вартість і ціна уявного товару – праці.

У формі заробітної плати працівник отримує лише частину створеної ним вартості, оскільки він працює довше, ніж необхідно для відтворення вартості робочої сили. Вартість праці працівника завжди менше всієї знову створеної ним вартості.

Вирази "вартість праці" та "ціна праці" уявні. Вони спотворюють сутність відносин, які в них проявляються, так як праця, не будучи товаром, не має ні дійсної вартості, ні дійсної ціни. Але з цього не випливає, що вартість і ціна праці існують лише в уяві людей. Заробітна плата – об'єктивно існуюча форма. Тому вартість і ціна праці, хоч і є уявними виразами істотних відносин, являють собою об'єктивно існуючі економічні форми. Але це такі форми, в яких виробничі відносини між виробником і працівником представлені в спотвореному вигляді.

## **5.2. Форми і системи заробітної плати**

Сутність заробітної плати знаходить своє вираження в різних її формах. Основними є погодинна і відрядна форми заробітної плати.

При погодинній формі величина заробітної плати працівника знаходиться в залежності від відпрацьованого ним часу. Одиницею оплати зазвичай служить ціна однієї години праці. Тому загальна сума заробітної плати працівника (за день, тиждень, місяць) визначається множенням ціни години праці на число відпрацьованих годин. Якщо відволіктися від відставання ціни робочої сили від її вартості, то ціна години праці буде дорівнювати результату від ділення вартості робочої сили на тривалість робочого дня. Якщо, наприклад, середня денна вартість робочої сили дорівнює 40 дол., а середня тривалість робочого дня – 8 годин, то середня ціна години праці складе 5 дол. (40 дол.:8).

Погодинна заробітна плата широко використовується підприємцями для посилення експлуатації працівників за допомогою зменшення ціни години праці.

Погодинна заробітна плата дає підприємцям широкі можливості збільшення ступеня експлуатації шляхом подовження робочого дня. Виробники часто вдаються до збільшення робочого дня за межі встановленої тривалості з тим, щоб розширити масштаби виробництва і отримати велику масу додаткової вартості. При подовженні робочого дня, навіть у разі оплати понаднормово відпрацьованого часу в підвищеному розмірі, працівник, як правило, не відшкодовує зносу робочої сили, що посилюється. Витрачання робочої сили найчастіше зростає більшою мірою, ніж збільшується тривалість праці, так як виконання одного і того ж обсягу роботи в останні години подовженого робочого дня пов'язано з особливо значними витратами життєвих сил працівника. Внаслідок цього ціна фактично витраченого робочим праці падає, тому що доплата за понаднормову роботу зазвичай не компенсує підвищення витрат життєвих сил. При надмірному подовженні робочого дня, так само як і при надмірній інтенсифікації праці, відбувається і пряме руйнування робочої сили, тобто таке її хижацьке використання, при якому підвищене витрачання життєвих сил працівника не може бути компенсоване ніяким зростанням заробітної плати.

Цілям збільшення виробництва додаткової вартості виробники підпорядковують і скорочення робочого дня. Нерідко вони встановлюють скорочений робочий день або скорочений робочий тиждень з відповідним зменшенням заробітної плати. Примусове скорочення робочого часу використовується виробниками для посилення інтенсивності праці в цілях підвищення норми додаткової вартості. При неповному робочому часі легше змусити працівника трудитися з більшою напруженістю. Результати ж зростаючої інтенсивності праці цілком присвоюються виробником. Адже більш інтенсивна праця створює за одиницю часу більшу вартість, а оплата години робочого часу залишається колишньою. В цьому полягає одна з переваг погодинної системи для виробників.

Однак у самих працівників погодинна оплата не створює безпосереднього стимулу до збільшення продуктивності та інтенсивності праці. І тому за певних умов виробникам вигідніше застосовувати відрядну заробітну плату.

Відрядною є така форма заробітної плати, при якій сума заробітку працівника знаходиться в прямій залежності від кількості виробленої ним продукції або від кількості виконаних операцій. На відміну від погодинної системи при цій формі витрачена робітником праця вимірюється не прямо величиною робочого часу, а кількістю виробленого працівником продукту або виконаних ним операцій. Одиницею відрядної оплати праці служать встановлені виробником розцінки за штуку продукту або виконану працівником операцію. Відрядні розцінки встановлюються виходячи з почасових ставок заробітної плати і норм виробітки. Якщо, наприклад, погодинна ставка працівника даної кваліфікації за 8-ми годинний робочий день

дорівнює 40 дол., а денна норма виробітку – 10 одиниць якогось виробу, то розцінка за одиницю продукту складе 4 долари (40 дол.:10).

Відрядна система заробітної плати в більшій мірі, ніж погодинна, маскує експлуатацію працівників. Оскільки при цій формі на одній і тій же роботі заробітки працівників розрізняються залежно від їх індивідуальних результатів, і ще більш зміцнюється оманливе враження, ніби заробітна плата є платою за працю. Насправді ж і ця форма не змінює природи заробітної плати як перетвореної форми вартості та ціни робочої сили. Ставка, виходячи з якої розраховуються відрядні розцінки, дорівнює лише частині створеної працею робітника нової вартості, так як інша частина нової вартості присвоюється виробником у вигляді додаткової вартості.

При збільшенні продуктивності і інтенсивності праці норми виробітку підвищуються, а розцінки відповідно знижуються. Якщо, наприклад, при 8-ми годинному робочому дні норма виробітку працівника збільшиться з 10 до 16 одиниць, то при денній ставці в 40 дол. розцінки відрядної оплати зменшуються відповідно з 4 до 2,5 долара за одиницю. Це наочно підтверджує той факт, що відрядна заробітна плата – не більше як модифікована форма погодинної системи.

При відрядній системі заробітної плати полегшується контроль виробника за кількістю і якістю праці робітників. В умовах відрядної форми оплачуються не всякі витрати праці, а лише ті, які були передбачені при встановленні норм виробітки. Якщо, наприклад, на обробку якої-небудь деталі встановлено за нормою 20 хвилин робочого часу, а працівник насправді витрачає 30 хвилин, то в цьому випадку третину фактично витраченого робочого часу не буде оплачено. Отже, відрядна заробітна плата змушує працівників інтенсифікувати працю. Ця обставина широко використовується виробниками для посилення експлуатації. При кожному підвищенні норм виробітку і відповідному зниженні розцінок більш високий рівень продуктивності та інтенсивності праці закріплюється як нормальний, без досягнення якого працівник не може виконати норму виробітку.

Для відрядної форми характерна тенденція підвищувати заробітну плату окремих працівників вище середнього рівня, а сам цей рівень знижувати. Справа в тому, що після закінчення деякого часу встановлені норми виробітку перевиконуються найбільш інтенсивно працюючими і фізично міцними працівниками, заробітна плата яких відповідно збільшується. Але потім виробники знову збільшують норми виробітку, відповідно знижуючи розцінки. У зв'язку з цим, число працівників, що перевиконують норми виробітку, зменшується, а число працівників, які не виконують норми, зростає. Тому у більшості працівників заробітна плата буде падати, внаслідок чого середній рівень заробітної плати виявляє тенденцію до зниження.

Кожна з двох основних форм заробітної плати, з точки зору виробників, має свої переваги і недоліки. Перевага відрядної заробітної плати полягає насамперед у тому, що вона змушує самих працівників підвищувати інтенсивність праці і полегшує виробникам нагляд за працівниками. З іншого боку, відрядна система не позбавлена для виробників і деяких недоліків. У

період між переглядом норм виробітку і розцінок виробник повинен виплачувати заробітну плату пропорційно зростанню виробітку. Пов'язані з відрядною платою часті перегляди розцінок неминуче викликають протест працівників і нерідко призводять до страйків. Усе це примушує виробників розширювати за відомих умов застосування почасової оплати.

Вибір форм заробітної плати, які виробники воліють застосовувати, залежить від конкретних умов. Коли переважали ручні знаряддя праці та використовувалася робоча сила колишніх ремісників, панувала погодинна система заробітної плати. В подальшому, по мірі того, як формальне підпорядкування праці капіталу змінювалося реальним, а головним засобом посилення експлуатації ставало виробництво відносної додаткової вартості, різко збільшилося застосування відрядної системи заробітної плати.

У сучасних умовах проявляється тенденція до розширення застосування погодинної форми заробітної плати. Завдяки зростанню механізації і автоматизації виробничих процесів ритм праці все в більшій мірі став залежати не від самого робітника, а від заданого темпу роботи машин і механізмів (особливо при конвеєризації). До того ж до цього при автоматизації виробництва нерідко втрачається безпосередній зв'язок між продуктом праці і працею індивідуального робітника. Відрядна плата стає в цих умовах неприйнятною. Як правило, питома вага відрядників нижче в тих галузях, де відносно вище рівень механізації виробництва.

В умовах сучасного виробництва, на основі почасової та відрядної заробітної плати, набули розвитку різноманітні системи заробітної плати: преміальні, диференційні, колективні, відрядно-прогресивні, системи морального заохочення. Вони спрямовані на стимулювання зростання кількості та якості вироблюваної продукції, інтенсифікацію праці, підвищення зацікавленості та відповідальності найманих працівників. Застосовуються також відрядно-регресійні системи, які забезпечують відносне зменшення приросту заробітків робітників по мірі збільшення їх виробки шляхом зниженої оплати, так званого зекономленого робочого часу. За повною ставкою оплачується лише фактично витрачений час, а зекономлений час оплачується за зниженою ставкою.

У ХХ столітті з'явився ряд нових систем заробітної плати, що представляють собою своєрідні видозміни погодинної і відрядної оплати. Характерною особливістю цих систем є застосування найбільш витончених методів посилення експлуатації робітників шляхом жорстокої інтенсифікації праці. Такого роду системи заробітної плати отримали назву потогінних.

Однією з перших потогінних систем заробітної плати та організації праці була система Тейлора. Застосування даної системи нерозривно пов'язане з вивченням усіх рухів робітників у процесі праці за допомогою хронометражу, кінозйомки і т.п. Для спостереження вибираються найбільш сильні і вправні робітники. Час, що фактично витрачається цими робочими на виконання різних рухів, фіксується в секундах і долях секунди. При цьому приймаються заходи до більш раціональної організації виробництва і до усунення зайвих і незручних рухів робітників з метою підвищення продуктивності їхньої праці. В

результаті цього встановлюються високі норми виробітку для всіх робітників. Одночасно визначаються дві розцінки: знижена – для оплати тих, хто не виконує норм виробітку, і підвищена – для оплати тих, хто виконує і перевиконує норму.

Знижена розцінка розраховується з частини тарифної ставки, а підвищена – з тарифної ставки, що перевищує 100%. Припустимо, що знижена розцінка розраховується з 80%, а підвищена – з 120% тарифної ставки. У такому разі заробітна плата робітника, який виконав норму на 90%, дорівнюватиме 72% ( $0,80 \cdot 90$ ) тарифної ставки. При тих же умовах робітник, який виконав норму на 110%, отримає 132% ( $1,2 \cdot 110$ ) тарифної ставки.

Для більшості робітників установлені норми виявляються непосильні або виконуються ціною величезної напруги сил, ціною роботи на знос. Система Тейлора поєднує в собі ряд наукових прийомів аналізу трудових операцій і визначення шляхів підвищення їх ефективності (усунення зайвих рухів, вишукування раціональних прийомів роботи і т.д.) з виробленням витончених способів різкого підвищення ступеня експлуатації робітників.

Надалі були висунуті нові різновиди потогінних систем. Стали знаходити застосування і такі форми заробітної плати, при яких передбачається знижена оплата за вироблення понад установлену норму. При цьому в одних системах використовується постійний коефіцієнт зниження оплати праці за вироблення понад установлену норму, в інших – падаючий. Наприклад, у системі Хелсі оплата за перевиконання норми виробітку приймається найчастіше рівною 0,5 основної тарифної ставки. При виконанні змінної норми виробітку, скажімо, на 110% робочий при прямій відрядній отримав би 110% тарифної ставки, а за системою Хелсі – лише 105%. У системі Роуена розмір оплати знижується в міру збільшення ступеня перевиконання норми виробітку. Але робітники змушені йти на посилення інтенсивності праці, щоб отримати за свою працю більш високу заробітну плату. Відоме поширення набула так звана «система участі робітників у прибутках». Під виглядом поступки частини своїх прибутків виробники розподіляють серед робітників мізерні суми у формі премій, пенсій тощо. Тим самим вони намагаються створити видимість спільності інтересів праці й капіталу.

Після Другої світової війни в США, Західній Німеччині, Франції досить широко стала застосовуватися так звана аналітична оцінка робіт. Для цієї системи характерні особливі методи встановлення тарифних ставок робочим шляхом складної бальної оцінки різних видів робіт, визначених сумою балів (очок) залежно від вимог, які пред'являються до виконавця даної роботи (фізична сила, розумовий розвиток, наявність досвіду і т.п.), наявності негативних моментів, пов'язаних з виконанням операції (шкідливість для здоров'я, можливість нещасних випадків), відповідальності виконавця даної роботи (за матеріали, за збереження обладнання і т.п.).

Після підрахунку загальної суми балів, що відповідає кожному виду робіт, останні поділяються на групи. Наприклад, у сталеливарній промисловості США, де діє розглянута система, маються 32 групи робіт, для кожної з яких установлені свій тарифний коефіцієнт і тарифна ставка.

Створюючи видимість справедливої оплати, аналітична оцінка робіт повертається проти робітників. Ця система дає можливість знижувати заробітну плату і в тих випадках, коли при інших системах заробітної плати це не мало б місця. Оскільки тарифна ставка закріплюється не за робітником, а за видами робіт, при будь-якій зміні в техніці та організації виробництва можна перемкнути робітника на виконання менш кваліфікованої роботи з відповідним зниженням тарифної ставки.

Основні форми заробітної плати – пряма відрядна та погодинна – дедалі більше перетворюються на потогінні. Намітилася тенденція відмови від розрахунку поштучних відрядних розцінок і переходу до визначення відрядної заробітної плати шляхом зіставлення фактичної витрати робочого часу з часом, установленим за нормою.

Припустимо, що на виготовлення виробу встановлена норма 30 хвилин, а тарифна ставка за 1 годину дорівнює 10 дол. Якщо за 8-годинну зміну робітник виготовить 10 виробів, то його заробітна плата складе не 80 дол. (як це вийшло б при обчисленні по фактично витраченому часу), а лише 50 дол., так як за нормою робітник повинен був витратити на 10 виробів тільки 5 годин.

Подібна система зручна тим, що вона дозволяє підвищувати норми вироблення без необхідності супроводу цього відповідним зниженням розцінок, що особливо болісно сприймається працівниками. Маскуючи фактичне погіршення умов оплати праці, вона надає виробникам більш широкі можливості для посилення експлуатації робітників.

Сучасна практика виробила ряд нових прийомів перетворення погодинної форми заробітної плати в потогінну систему. Широко стало вводитися преміювання почасово оплачуваних робітників за певні кількісні та якісні показники роботи. Виплачуючи незначні суми премії, підприємці змушують робітників працювати з вкрай високою напругою своїх сил. Часто така система преміювання встановлюється для почасово оплачуваних робітників, зайнятих на конвеєрі. В післявоєнні роки в ряді країн збільшилося застосування різних систем так званого «колективного преміювання» за підвищення рентабельності виробництва в цілому. Ці системи мають на меті не тільки підвищити прибуток виробників, але і створити у працівників ілюзії щодо спільності інтересів праці й капіталу.

У ринкових умовах удосконалення системи заробітної плати полягає в подальшому підвищенні ролі стимулюючих і гнучких систем оплати праці, систем винагороди за кваліфікацію і особисті заслуги, що враховують кінцеві фінансові результати діяльності підприємств. Широко застосовуються гнучкі системи оплати праці щодо робітників: у Франції – в 60% фірм, у ФРГ – у 30%, у Бельгії – 14%, у Великобританії – в 16%, у Нідерландах – в 50%, у Канаді – в 14%. Єдиною серед розвинених країн, яка обганяє Францію за ступенем застосування гнучких форм оплати праці для робітників – Японія. Там цей показник складає 71%.

Набуває розмаху і система „участі у витратах”. Вона особливо ефективна на малих фірмах з кількістю зайнятих менше 500 осіб. Ця система винагороджує робітників за результати, на які вони можуть безпосередньо



впливати. Виплата винагороди пов'язана з виконанням виробничого завдання, яке може включати в себе також вимоги з підвищення продуктивності праці, якості та культури обслуговування. Сьогодні цю систему використовують майже 26% американських компаній.

Усе більшого поширення набуває контрактна система оплати праці. У контракті передбачаються обсяги пропонованої роботи та вимоги до якості і строків її виконання, строк дії контракту, права, обов'язки та взаємна відповідальність сторін, умови оплати і організації праці, підстави для розірвання контракту тощо. Однією із нових систем заробітної плати, що застосовуються на підприємствах США та країн Західної Європи, є „доплата за знання”, яка сприяє значному підвищенню рівня професійної майстерності робітників: прибавка до заробітної плати за цими системами залежить не від кількості фактично виробленої продукції, а від того, які нові знання та навички робітник здобув останнім часом за своєю ініціативою на курсах підвищення кваліфікації або самостійно.

Розглянуті сучасні системи заробітної плати мають великий мотиваційний ефект і відповідають зростанню ролі людського капіталу в умовах сьогодення.

### **5.3. Рівень заробітної плати і закономірності його змін**

На ранніх етапах розвитку сучасної форми господарювання велике поширення мала оплата найманої праці робітників натурою: працівник одержував притулок, мізерне харчування і трохи грошей. Оплата натурою до певної міри зберігалася і в машинний період капіталістичного підприємництва. Вона практикувалася, наприклад, у добувній і текстильній промисловості дореволюційної Росії, мала поширення в сільському господарстві при використанні праці батраків, у колоніальних і залежних країнах. Роботодавці ставили робітників у таке становище, коли вони змушені брати в борг продукти у фабричній крамниці, користуватися житлом при руднику або на плантації на важких для робітника умовах. При оплаті натурою власник засобів виробництва визискував найманого робітника не тільки як продавця робочої сили, але і як споживача.

Для розвинутого товарного виробництва характерною є грошова форма заробітної плати. Її рух виражається у номінальних та реальних величинах.

**Номінальна заробітна плата** – це сума грошей, яку робітник отримує за свою денну, тижневу, місячну працю. На її величину впливає ряд факторів, і перш за все, зміни вартості робочої сили, інфляційне знецінення грошей, а також кон'юнктурні коливання на ринку робочої сили.

Номінальна заробітна плата не є показником життєвого рівня працівників, їхнього добробуту: нею неможна користатися для співставлення рівня заробітної плати у різних країнах, а також для аналізу динаміки руху заробітної плати всередині країни. Але, в той же час, без показника номінальної заробітної плати не може бути реального уявлення про фактичний рівень оплати праці, неможливе обчислення реальної заробітної плати.

**Реальна заробітна плата** – це та кількість товарів і послуг, які робітник може придбати на свій грошовий заробіток (при даному рівні цін та після відрахувань податків). Вона прямо пропорційна змінам номінальної заробітної плати і обернено пропорційна змінам рівня цін. Це означає, що при даному рівні цін на товари та послуги, реальна заробітна плата змінюється прямо пропорційно зміні номінальної заробітної плати. При постійному рівні номінальної заробітної плати, реальна заробітна плата змінюється обернено пропорційно змінам рівня цін.

Реальна заробітна плата визначається за допомогою індексів вартості життя і обчислюються шляхом порівняння за різні періоди часу тієї суми цін, яка повинна бути сплачена робітником за придбання необхідних йому засобів існування. Індекс реальної заробітної плати визначають діленням величини номінальної заробітної плати на індекс вартості життя. Розрив між номінальною та реальною заробітною платою є одним з показників рівня інфляції в країні.

Як було зазначено раніше, заробітна плата є перетвореною формою вартості і ціни робочої сили як специфічного товару. У процесі свого руху заробітна плата отримує відносну самостійність. А це означає, що вона окрім загальних законів вартості і ціни робочої сили, підпорядковується і специфічним законам, що регулюють її зміни. Величина вартості робочої сили не є величиною постійною, вона змінюється під впливом ряду чинників, що діють у протилежних напрямках. Це знаходить вираження і в зміні рівня заробітної плати. Коли тенденція до підвищення вартості товару робоча сила переважає над тенденцією її зниження, то заробітна плата зростає. І навпаки.

У бік зниження реальної заробітної плати діє підвищення роздрібних цін на товари народного споживання та послуги, подорожчання житла, ріст транспортних та комунальних платежів, зростання податків. Розвиток капіталістичного підприємництва супроводжується розвитком та поширенням промислової резервної армії праці, що обумовлює перевищення пропозиції робочої сили на ринку праці у порівнянні з попитом на неї і виникненням безробіття, яке стає важливим фактором зниження рівня заробітної плати робітників, зайнятих у виробництві. Зростання питомої ваги некваліфікованих робітників, підвищення питомої ваги жіночої праці також сприяє зниженню реальної заробітної плати.

Разом з тим, слід підкреслити, що тенденцію рівня реальної заробітної плати до зниження не слід розуміти як процес автоматичного та безперервного зменшення заробітної плати на всіх етапах економічного розвитку та в усіх країнах світу. В економічно розвинених країнах (країнах «золотого мільярду») реальна заробітна плата мала тенденцію до зростання. В той же час у країнах «третього світу» або країнах слаборозвинених, спостерігалось її зниження.

Факторами, які ведуть до підвищення реальної заробітної плати, є:

- 1) збільшення номінальної заробітної плати;
- 2) кількісний та якісний ріст потреб робітника з розвитком суспільства та науково-технічного прогресу;
- 3) боротьба робітників, профспілок за підвищення заробітної плати.

Таким чином, в умовах ринкової економіки існують дві протилежні тенденції руху реальної заробітної плати. В різні історичні періоди в тих чи інших країнах і сферах діяльності домінує то одна, то інша тенденція. Рівень та динаміка заробітної плати в різних країнах розрізняються. Національні відмінності в заробітній платі проявляються, перед усім, у різному об'ємі життєвих засобів, які робітники тих чи інших спеціальностей можуть придбати на свою номінальну заробітну плату. Це значить, що мова йде, перед усім, про розбіжності в реальній заробітній платі. Вони визначаються розбіжностями у вартості та ціні робочої сили, що обумовлюються економічними та історичними причинами, в яких відбувався розвиток та формування робочого класу в тих чи інших країнах.

При порівнянні рівнів заробітної плати різних країн необхідно враховувати ціну та обсяг природних та історично сформованих життєвих потреб, затрати на підготовку працівника, роль і значення жіночої і дитячої праці, продуктивність та інтенсивність праці, співвідношення попиту та пропозиції на ринку робочої сили.

### **Поняття та категорії**

Заробітна плата. Ціна праці. Погодинна заробітна плата. Відрядна заробітна плата. Номінальна заробітна плата. Реальна заробітна плата. Системи заробітної плати. Рівень життя.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що таке перетворена економічна форма?
2. Чим відрізняється робоча сила від праці?
3. У чому полягає сутність заробітної плати?
4. Проаналізуйте основні форми й системи заробітної плати, порівняйте їх ефективність.
5. Чим різняться номінальна і реальна заробітна плата?
6. Яка динаміка реальної заробітної плати в розвинених країнах світу і в Україні?
7. З'ясуйте, у чому полягає різниця між реальною заробітною платою та реальними доходами населення.

## ТЕМА 6. ПРОЦЕС НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ

### План

- 6.1. Зміст і типи відтворення.
- 6.2. Нагромадження капіталу і фактори, які визначають розміри нагромадження.
- 6.3. Технічна, вартісна та органічна будова капіталу, тенденції їх динаміки.
- 6.4. Форми нагромадження капіталу.
- 6.5. Нагромадження капіталу та зайнятість. Безробіття та його форми.

У попередній темі виробництво розглядалось як одиничний акт, а його безперервне і постійне відновлення тільки передбачалось. Цього було достатньо, щоб розкрити виникнення додаткової вартості з капіталу, визначити основний економічний закон та основне протиріччя капіталізму, сутність і форми заробітної плати.

Тема «Відтворення індивідуального капіталу» є логічним продовженням та подальшим розвитком теорії додаткової вартості. У ній виробництво розглядається в його безперервному відновленні. Метою даної теми є вивчення процесу перетворення додаткової вартості у капітал.

Аналізом теорії нагромадження не тільки завершується дослідження безпосереднього процесу виробництва капіталу, але й одночасно витримується логіка переходу до вивчення його обігу, аналізу, розподілу додаткової вартості між різними групами виробників.

### 6.1. Зміст і типи відтворення

У будь-якому суспільстві процес виробництва повинен бути безперервним. Так само, як суспільство не може припинити споживання матеріальних благ, так не може воно припинити їх виробництво. Процес виробництва матеріальних благ, який розглядається не як окремих, одиничний акт, а як безперервний, що постійно повторюється та відновлюється, називається відтворенням. Як і виробництво, відтворення завжди має суспільний характер. Умовою його здійснення є безперервне перетворення частини продукту в елементи нового виробництва. Відтворення передбачає і безперервне відновлення існуючих виробничих відносин.

У процесі відтворення відтворюються продуктивні сили й виробничі відносини.

У процесі виробництва робітник споживає засоби виробництва – це так зване продуктивне споживання робітника, яке одночасно є споживанням робочої сили виробником.

Робітник конкретно працею переносить вартість спожитих засобів виробництва на вартість виготовлених товарів. Після продажу товарів вартість засобів виробництва повертається до підприємця, і він може придбати предмети

праці і знаряддя праці замість тих, що буди використані при виробництві даної партії товарів. Так відтворюються засоби виробництва.

Робітник споживає товари, які він може придбати на свою заробітну плату. Це так зване індивідуальне споживання виробника. Так він відтворює свою здатність до праці, свою робочу силу.

Підприємець у результаті процесу відтворення не тільки відшкодовує витрати на засоби виробництва і робочу силу, а й отримує додаткову вартість. Він залишається власником засобів виробництва.

Найманий робітник, отримавши заробітну плату, витрачає її на придбання предметів особистого споживання. Для того, щоб споживати надалі, робітник змушений знову і знову продавати єдиний товар, яким він володіє – свою робочу силу.

Отже, у процесі відтворення підприємець залишається власником засобів виробництва, а робітник від них відокремлений, і щоб з'єднатися з ними, продає свою робочу силу. Це й означає, що в процесі відтворення відтворюються виробничі відносини.

Розрізняється просте і розширене відтворення. У докапіталістичних формаціях продуктивні сили розвивалися досить повільно, обсяг виробництва з року в рік мало змінювався і типовим було просте відтворення. Просте відтворення – це повторення процесу виробництва у незмінному масштабі. При ньому споживані засоби виробництва і функціонуюча робоча сила кількісно і якісно не змінюються. Відновлення процесу виробництва у зростаючих розмірах називається розширеним відтворенням. Його здійснення передбачає додаткові засоби виробництва і додаткову робочу силу. В окремі періоди можливо і неповне чи недостатнє відтворення.

**Просте відтворення** не є типовим для капіталістичної економічної формації. Відтворення капіталу здійснюється у зростаючих масштабах. Але перш ніж капітал почне збільшуватись, він мусить відновитись у колишніх розмірах. Отже, просте відтворення є момент, складова частина розширеного відтворення, але розгляд простої безперервності процесу виробництва дає можливість виявити нові характерні риси виробничих відносин, які були приховані в одиничному акті виробничого процесу. Ось чому, перш ніж розглядати процес перетворення додаткової вартості у новий капітал, слід розглянути просте відтворення капіталу, відтворення капіталістичних відносин узагалі.

При простому відтворенні вся додаткова вартість використовується на особисте споживання виробника, тобто витрачається ним на придбання життєвих засобів і предметів розкоші. Решта суми вартості, вирученої при продажу товарів, знову відшкодовується на спожитий в процесі виробництва постійний і змінний капітал, завдяки чому виробництво може бути продовжено в тому ж масштабі.

Нехай підприємець авансує капітал у розмірі 2000 дол.: 1600C+ 400V. При цьому весь постійний капітал витрачається на виробництво даного товару. При нормі додаткової вартості у 100% буде вироблено 400 дол. додаткової вартості. Вартість виробленої продукції складе:

$$1600C+400V+400m = 2400 \text{ (дол.)}$$

У наступному році виробництво відновиться у колишньому розмірі:

$$1600C+400V+400m = 2400 \text{ (дол.)}$$

Якщо розглядати одиничний акт процесу виробництва, то складається видимість, що робітник оплачується з власного фонду підприємця. Це спотворене враження могло скластися хоча б тому, що заробітна плата виплачується зазвичай до того, як продано товар, який був вироблений робітником у період, за який виплачується заробітна плата. Тим часом уже просте відтворення викликає своєрідні зміни. У ході безперервного відновлення виробництва виявляється, що змінний капітал втрачає характер вартості, авансованої з власного фонду виробника. Робітник отримує заробітну плату лише після того, як він виробив еквівалент вартості своєї робочої сили, тобто змінний капітал та додаткову вартість. Отже, джерелом оплати його праці є частина вартості продукту, вироблена робітником у минулий період. Робітник сам виробляє і відтворює фонд своєї власної оплати, а підприємець авансує робітникові уречевлену працю самого робітника. Це не виключає того факту, що у певний момент виробник став власником грошей і виступив на ринку як покупець робочої сили незалежно від чужої неоплаченої праці. Слід підкреслити, що робітник мусить виробляти і відтворювати свій фонд життєвих засобів при всіх системах суспільного виробництва, а змінний капітал є лише його особлива історична форма прояву.

Продавши товари, підприємець не лише відшкодовує у грошовій формі свої витрати на засоби виробництва і робочу силу, а й реалізує в грошовій формі вироблену робочим додаткову вартість. Отже, не виробник кредитує робітника, а, навпаки, робочий авансує підприємця, оскільки заробітна плата виплачується йому лише після виконання роботи. Робітник своєю працею створює додаткову вартість і відтворює вартість робочої сили раніше, ніж остання виплачується йому у вигляді заробітної плати.

При розгляді одиничного акту процесу виробництва складається враження, що підприємець споживає тільки додаткову вартість і залишає недоторканим первісно авансований капітал. Проте вже при простому відтворенні виробничого процесу весь авансований капітал перетворюється у нагромаджений капітал, або **капіталізовану додаткову вартість**.

Для перевірки цього твердження розглянемо приклад. Нехай капітал у 2000 дол. щороку створює додаткову вартість 400 дол. Після повторення цього процесу протягом 5 років сума спожитої додаткової вартості буде дорівнювати 2000 дол. ( $400 \times 5$ ), або первісно авансованому капіталу (первісній капітальній вартості). До того ж зберігається і первісно авансований капітал, але за своїм змістом він уже являє собою привласнену виробником додаткову вартість, або нагромаджений капітал.

Якщо розглядати одиничний акт процесу виробництва, то складається враження, що робітник підпорядковується виробнику тільки у момент продуктивного споживання, тобто, коли він витрачає робочу силу, споживає засоби виробництва і створює продукти більшої вартості, ніж вартість авансованого капіталу. А під час індивідуального споживання, коли робітник

споживає життєві засоби, зберігається його свобода і незалежність. Інший вигляд має справа, якщо розглядати процес відтворення. Під час індивідуального споживання робітник не тільки задовольняє свої потреби, але й відновлює свою робочу силу. Таким чином, індивідуальне споживання складає необхідний момент у відтворенні капіталу.

Відомо, що вихідним пунктом процесу виробництва є відокремлення об'єктивних умов праці від робочої сили. Але вже при простому відтворенні виявляється, що це відокремлення стає його результатом. Заробітна плата забезпечує робітникам відновлення їхньої робочої сили. Підприємець у результаті відтворення не тільки відшкодовує свої витрати на засоби виробництва і робочу силу, а й отримує ще надлишок у вигляді додаткової вартості, а також як і раніше залишається власником тих самих засобів виробництва, які він знову використовує для експлуатації найманих робітників. Це означає, що процес виробництва, який розглядається як процес відтворення, створює не тільки товари, не тільки додаткову вартість, але й відтворює капіталістичне відношення: виробника на одному боці, найманого робітника на іншому.

Розгляд простого відтворення не тільки дає більш поглиблену характеристику виробничих відносин, але й створює можливість для їхнього аналізу в умовах розширеного відтворення.

При **розширеному відтворенні** частина додаткової вартості споживається підприємцем як дохід, друга її частина витрачається на зростання діючого капіталу – на купівлю додаткових засобів виробництва і додаткової робочої сили. Зворотне перетворення додаткової вартості у капітал називається нагромадженням капіталу.

При розширеному відтворенні природа капіталу як продукту минулої неоплаченої праці, що використовується виробником для привласнення все зростаючою маси додаткової вартості, виступає ще наочніше. Джерелом додаткового капіталу є додаткова вартість, тобто продукт чужої неоплаченої праці. У процесі свого функціонування цей додатковий капітал приносить виробнику нову додаткову вартість, тобто нову порцію неоплаченої праці.

Нехай підприємець авансує капітал у 2000 дол., у тому числі  $C=1600$  дол.,  $V=400$  дол. При нормі додаткової вартості у 100% додаткова вартість становить 400 дол., а вартість виробленої продукції:

$$1600C + 400V + 400m = 2400 \text{ (дол.)}$$

Припустимо, що додаткову вартість підприємць розділить на 2 рівні частини:

200 – споживається підприємцем як дохід;

200 – застосовується як капітал, або нагромаджується.

При збереженні пропорції 4:1 на купівлю додаткових засобів виробництва буде витрачено 160 дол., а на купівлю робочої сили – 40 дол. Увесь капітал складе:

$$1760C + 440V = 2200 \text{ (дол.)}$$

При збереженні норми додаткової вартості у 100% на другий рік вартість вироблених товарів складе:

$$1760C + 440V + 440m = 2640 \text{ (дол.)}$$

Таким чином додаткова вартість збільшилась на 40 дол., а вартість вироблених товарів – на 240 дол.

Відтворення у розширених розмірах має місце у різних суспільно-економічних формаціях. Нагромадження капіталу є розширення виробництва у тій особливій формі, специфіка якої визначається сутністю виробничих відносин. Джерелом його зростання є додаткова вартість. У процесі свого функціонування додатковий капітал приносить підприємцю нову додаткову вартість. У ході розширеного відтворення здійснюється перетворення законів приватної власності, які ґрунтуються на особистій праці власника засобів виробництва у закони капіталістичного привласнення. Видимість еквівалентності відносин виробника і робітників у сфері обігу зникає при аналізі розширеного відтворення, бо частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили, по-перше, сама є частиною продукту, створеного робітниками та привласненого підприємцем без еквівалента, а по-друге, не тільки відшкодовується робітником, але й повертається до підприємця з новим надлишком.

Таким чином, специфічна особливість розширеного відтворення полягає в нагромадженні капіталу, тобто збільшенні його за рахунок постійно зростаючого привласнення чужої неоплаченої праці. Якщо просте відтворення являє собою єдність матеріальних благ і виробничих відносин у незмінних масштабах, то розширене відтворення є єдністю відтворення виробничих відносин і матеріальних благ у зростаючих масштабах.

## **6.2. Нагромадження капіталу і фактори, які визначають розміри нагромадження**

Метою товарного виробництва є отримання все більшої маси додаткової вартості. Перетворення частки додаткової вартості у функціонуючий капітал називається *нагромадженням капіталу*. Для того, щоб воно відбувалося, треба частину додаткової вартості перетворювати у капітал. При даній масі додаткової вартості розміри нагромадження визначає пропорція, в якій відбувається її поділ на капітал і доход. Якщо ця пропорція постійна, розміри нагромадження залежать від маси додаткової вартості. Ось чому всі фактори, які впливають на масу додаткової вартості, одночасно є факторами, які обумовлюють розміри нагромадження капіталу.

Відсоткове відношення частини додаткової вартості, що нагромаджується, до всієї маси додаткової вартості характеризує *норму нагромадження*.

У нашому прикладі вона складає 50%. З розвитком капіталізму абсолютні розміри обох частин додаткової вартості, як правило, збільшуються, але в різній мірі. Частина, яка споживається підприємцем, зростає в меншій мірі, ніж частина, яка нагромаджується. Ось чому норма нагромадження має тенденцію до зростання.



Для того, щоб підприємець мав можливість здійснювати розширене відтворення, необхідна наявність таких умов:

- підприємець повинен мати змогу знайти на ринку необхідні йому додаткові засоби виробництва: машини, механізми, обладнання, сировину тощо;
- на ринку праці повинна існувати незайнята робоча сила, щоб підприємець зміг найняти необхідну йому кількість додаткових робітників;
- на ринку товарів та послуг є достатня кількість предметів особистого споживання для залучення додаткових робітників.

На розміри нагромадження капіталу впливають такі фактори:

- 1) норма додаткової вартості;
- 2) рівень продуктивності суспільної праці;
- 3) зростання відмінності між застосовуваним капіталом і капіталом споживаним;
- 4) величина авансованого капіталу.

По-перше, розміри нагромадження капіталу залежать від *норми і маси додаткової вартості*. Чим вони вище, тим значніше за інших рівних умов фонд нагромадження. Виробники посилюють використання робітників шляхом подовження робочого дня, а також зростання інтенсивності і продуктивності праці. Збільшення тривалості робочого дня і посилення інтенсивності праці прискорюють нагромадження капіталу також і тим, що дають можливість економити на постійному капіталі. Як при подовженні робочого дня, так і при посиленні інтенсивності праці витрати на сировину, допоміжні матеріали тощо зростають пропорційно збільшенню виробітку робітників, тоді як витрати на машини та інші засоби праці, якщо і збільшуються, то меншою мірою, ніж підвищується виробіток робітників.

Припустимо, що у нашому прикладі норма додаткової вартості зростає до 200%. Вартість виробленої продукції складе:

$$1600C + 400V + 800m = 2800 \text{ (дол.)}$$

На розширення виробництва піде 400m: 320 дол. – на купівлю додаткових засобів виробництва, 80 дол. – на купівлю додаткової робочої сили. Виробництво в новому році складе:

$$1920C + 480V + 960m = 3360 \text{ (дол.)}$$

Норма додаткової вартості може впливати на нагромадження і через примусове зниження заробітної плати нижче вартості робочої сили, яке фактично перетворює необхідний фонд споживання робітника у фонд нагромадження капіталу. А прискоренню самозростання вже існуючого капіталу сприяє подовжування робочого дня, зростання інтенсивності праці.

По-друге, розмір нагромадження капіталу залежить від *продуктивної сили праці*. Насамперед зі зростанням продуктивності праці збільшується додаткова вартість і відповідно збільшується та її частина, яка капіталізується.

З іншого боку, зростання продуктивності праці відбивається у зростанні продукції, виробленої робітниками за одиницю часу. При цьому зростають як засоби виробництва, так і предмети споживання. Реальна заробітна плата, якщо

і зростає, але не в тій мірі, в якій зростають засоби виробництва і предмети споживання. Внаслідок цього виникають додаткові засоби виробництва і предмети споживання для робітників, необхідні для виробництва нової додаткової вартості та нового капіталу.

З ростом продуктивності праці збільшується маса продуктів, в яких втілена одна і та ж вартість, унаслідок чого вартість одиниці товару знижується. Це дає підприємцям додаткові можливості розширення свого особистого споживання без зменшення фонду нагромадження. Але із зростанням продуктивності праці відносна величина нагромадження може збільшуватися за рахунок фонду споживання, і тим не менш, внаслідок здешевлення товарів підприємець буде споживати ту саму чи навіть більшу кількість продуктів.

Збільшення продуктивності праці сприяє нагромадженню капіталу також завдяки здешевленню елементів постійного капіталу. Розвиток науки і техніки підвищує ефективність використання вже наявних засобів виробництва і дає можливість застосовувати нові, більш вигідні види сировини, матеріалів та обладнання. З підвищенням продуктивності праці засоби виробництва відтворюються в більш продуктивній формі. Це дозволяє виробникам задарма привласнювати результати зростаючої суспільної продуктивної сили праці. Таким чином, прогрес науки і техніки надає функціонуючому капіталу здатність до розширення незалежно від його величини.

У результаті підвищення продуктивності праці перенесення вартості засобів виробництва на продукт прискорюється. Ця здатність праці, як і в цілому весь прогрес суспільної продуктивної сили праці, виступає як властивість капіталу, а привласнення результатів зростаючої продуктивності праці стає формою самозростання капіталу. Всі сили праці виявляються, таким чином, як сили капіталу.

Нарешті, зростання продуктивної сили праці супроводжується ефективним використанням засобів праці, переробкою більшої кількості сировини, що відкриває нові можливості для нагромадження капіталу.

По-третє, розміри нагромадження залежать від **зростання відмінності між застосовуваним і споживаним капіталом**. Засоби праці функціонують у процесі виробництва протягом більш-менш тривалого періоду в повному своєму обсязі. Тоді як зношуються вони поступово і частинами переносять свою вартість на продукт. Споживаний капітал і є та частина застосовуваного капіталу, яка зношується у процесі виробництва. Оскільки засоби праці застосовуються цілком, а споживаються частинами, то вони подібно до сил природи роблять дарові послуги. У цій специфічній особливості засобів праці і закладена можливість нагромадження капіталу.

Припустимо, що у виробництві функціонують 20 верстатів протягом 10 років. Щорічно десята частина їх вартості переноситься на продукт. Через 5 років підприємець зможе придбати ще 10 верстатів. До того ж 20 верстатів продовжують функціонувати у процесі виробництва. Чим більш значна різниця між застосовуваним та споживаним капіталом, тим більше є можливостей для зростання розмірів нагромадження капіталу. Бо гроші, в яких втілена вартість зношеної частини машин і верстатів, до настання терміну заміни діючого

устаткування новим, можуть бути використані саме для нагромадження капіталу, завдяки чому прискорюється розширення виробництва.

По-четверте, на розміри нагромадження капіталу впливає **величина авансованого капіталу**. При даній нормі додаткової вартості і однаковому співвідношенні постійного і змінного капіталу маса додаткової вартості буде визначатися розмірами капіталу. Чим більше зростає капітал завдяки нагромадженню, тим більше зростає сума додаткової вартості, тим більше і фонд нагромадження. Якщо авансований капітал збільшиться у 10 разів і складе 20000 дол. (1600С + 4000V), додаткова вартість складе 4000 дол., а фонд нагромадження – 2000 дол.

Ще одним джерелом нагромадження є **амортизаційні відрахування**. Припустимо, що з 1600 доларів, які авансовано на засоби виробництва, 1500 доларів витрачено на придбання 10 верстатів. Кожен верстат повинен функціонувати протягом 10 років, за 10 років їхня вартість конкретною працею виробників буде перенесена на вартість товару. Отже, через рік буде відшкодовано 1/10 вартості всіх верстатів, тобто – вартість одного верстата. Підприємець може відкласти ці гроші на майбутнє, у фонд амортизаційних відрахувань, а може вже зараз придбати на них ще один верстат і на другий рік він буде застосовувати 11, а не 10 верстатів. Те ж саме він може зробити через два роки, і тоді він буде використовувати 12 верстатів. Використовуючи таким чином фонд амортизаційних відрахувань, підприємець може здійснювати розширене відтворення.

У ході розвитку капіталізму відбувається зростання норми додаткової вартості, підвищується продуктивність праці, зростає різниця між застосовуваним і споживаним капіталом, а також збільшується абсолютна величина капіталу. Це вказує на розширення можливостей збільшення нагромадження капіталу.

### **6.3. Технічна, вартісна та органічна будова капіталу, тенденції їх динаміки**

Індивідуальні капітали, інвестовані в певну галузь виробництва, відрізняються своєю будовою. Будову капіталу можна розглядати з двох точок зору: натурально-речової і вартісної. Капітал, який функціонує в процесі виробництва по натурально-речовій формі поділяється на засоби виробництва і робочу силу. Відношення між масою застосовуваних засобів виробництва і кількістю праці, необхідної для їх застосування, називається **технічною будовою капіталу**. Наприклад, для того, щоб 100 верстатів безперервно функціонували, необхідно найняти 120 робітників. Чому 120, а не 100? Тому, що хтось із робітників захворів, або має піти у відпустку, крім того – потрібні допоміжні робітники: прибиральники, ремонтники тощо.

Технічна будова капіталу показує ступінь технічної озброєності праці. Сама техніка, її рівень визначають, яка кількість робітників необхідна для її обслуговування. Прагнення до збільшення додаткової вартості спонукає

виробників застосовувати більш досконалу техніку, шукати найсучасніші засоби виробництва.

З боку вартості капітал поділяється на вартість засобів виробництва (постійний капітал) і вартість робочої сили (змінний капітал). Відношення, в якому капітал розпадається на постійний капітал і змінний капітал називається **вартісною будовою капіталу**. Її можна виразити як  $C:V$ . Між технічною будовою капіталу і вартісною будовою капіталу існує певна залежність.

У сучасних умовах технології стають все більш складними; на заміну простим, ручним знаряддям праці прийшла система машин. Це означає, що на кожного робітника приходиться все більша кількість знарядь праці. Користуючись більш досконалими знаряддями праці, робітники переробляють все більшу кількість сировини і виробляють більшу кількість товарів.

Відбувається зростання технічної будови капіталу, внаслідок чого в авансованому капіталі зростає частка постійного капіталу, а частка змінного – відносно зменшується.

Вартісна будова капіталу, яка визначається технічною будовою капіталу і відбиває зміни в технічній будові, називається **органічною будовою капіталу**.

$\frac{C}{V}$  – органічна будова капіталу.

Якщо зміни у вартісній будові викликані змінами в технічній будові, відбуваються зміни в органічній будові капіталу. Зростання органічної будови відбиває той факт, що в авансованому капіталі зростає частка постійного капіталу і відносно зменшується частка змінного капіталу, це означає, що більш досконала техніка потребує менше робочої сили.

Зростання органічної будови капіталу – об'єктивний закон товарного виробництва.

Технічна будова капіталу залежить від розвитку техніки, технології виробництва, рівня продуктивності праці, особливостей тієї чи іншої галузі виробництва.

Якщо нагромадження відбувається при незмінній технічній будові капіталу, тобто, якщо потрібна та ж сама маса робочої сили для того, щоб функціонувала певна маса засобів виробництва, то попит на працю зростає пропорційно зростанню капіталу.

З розвитком науково-технічного прогресу технічна будова капіталу зазнає змін. Унаслідок збільшення рівня продуктивності суспільної праці зростає маса засобів виробництва у порівнянні з масою робочої сили, яка приводить їх у рух, що свідчить про зростання технічної будови капіталу.

Як правило, зміна технічної будови капіталу, відбивається на зміні вартісної будови капіталу. Вона проявляється у зростаючому збільшенні постійної частини капіталу в порівнянні зі змінною частиною (в зменшенні змінної частини капіталу відносно постійної частини).

Це свідчить про те, що відносна величина того елемента ціни, який представляє вартість спожитих засобів виробництва, буде прямо пропорційна, а відносна величина елемента ціни, який оплачує працю, буде обернено пропорційна прогресу нагромадження.

Поміж тим, ступінь зміни вартісної будови капіталу може не збігатися зі зміною його технічної будови. Зі збільшенням продуктивності праці не тільки зростає обсяг спожитих засобів виробництва, але й знижується їхня вартість у порівнянні з їхнім обсягом. Таким чином, вартість їх абсолютно підвищується, але не пропорційно їх розмірам. Тому різниця між постійним і змінним капіталом зростає в меншій мірі, ніж різниця між масою засобів виробництва і масою робочої сили. Протидіє зростанню органічної будови капіталу застосування менш капіталомістких засобів виробництва, збільшення видатків на загальноосвітню і фахову підготовку робочої сили. Але в цілому має перевагу тенденція збільшення засобів виробництва в порівнянні з кількістю робочої сили, попит на яку визначається не розміром усього капіталу, а лише змінної його частини.

Не виключаються і випадки, коли динаміка вартісної будови капіталу не відбиває зміни технічної будови капіталу. Так, ринкові ціни на засоби виробництва і робочу силу можуть змінюватися без змін у технічній будові капіталу. Відповідно вартісна будова капіталу може буди різною при однаковій технічній його будові. Однак, як правило, структура капіталу з боку вартості змінюється відповідно змінам його технічної будови.

Не дивлячись на використання нової складної техніки, конкуренція між підприємцями робить не вигідними для них інвестиції в «людський капітал». Це пов'язано з тим, що видатки на освіту, підвищення кваліфікації робітників перестають бути приватною власністю виробника. Робітник може звільнитись і найнятися на роботу до конкурента. Але, навіть, якщо цього не відбудеться, видатки капіталу на освіту, підвищення кваліфікації робітників неминуче призведуть до зростання витрат виробництва. Ось чому в інтересах підприємця найняти вже кваліфікованого робітника, а не здійснювати його підготовку за рахунок нагромадження капіталу. Навпаки, видатки на розширення постійного капіталу збільшують приватну власність, зміцнюють позиції власника у конкурентній боротьбі.

#### **6.4. Форми нагромадження капіталу**

Зростання органічної будови капіталу є важливим фактором, що визначає необхідність збільшення абсолютної величини застосовуваного у виробництві капіталу. Нагромадження капіталу служить засобом нового нагромадження капіталу.

З розвитком виробництва відбувається концентрація та централізація капіталу. Перша форма нагромадження капіталу – спосіб нарощування виробничо-економічного потенціалу індивідуальних капіталів за допомогою капіталізації частини додаткової вартості. Друга форма – централізація капіталу – об'єднання багатьох капіталів у невелику кількість великих і більших.

**Концентрація капіталу** – це поступове збільшення капіталу за рахунок капіталізації додаткової вартості. Цей процес безпосередньо ґрунтується на нагромадженні, або навіть тотожний з ним. Він є лише іншим виразом відтворення у розширеному масштабі. Внаслідок концентрації індивідуального

капіталу відбувається зростання всього суспільного капіталу. Концентрація капіталу супроводжується не тільки зростанням функціонуючих капіталів, але й утворенням нових і розщепленням старих капіталів. Повернемося до нашого прикладу, коли підприємець авансував 2000 доларів, отримав 400 доларів додаткової вартості і 200 доларів спрямував на нагромадження. Якщо в суспільстві існує 100 таких підприємців і всі вони мають змогу нагромаджувати по 200 доларів, то за рік сукупний капітал зросте на 20000 доларів.

У той же час можливості зростання концентрації, за інших рівних умов, обмежені розміром додаткової вартості, яка в даний момент може використовуватися для розширення виробництва. Але маса додаткової вартості повинна досягнути більш чи менш значної величини, до того, як стане можливим нагромадження капіталу.

**Централізацією капіталу** називається процес збільшення розмірів індивідуального капіталу шляхом злиття багатьох дрібних або середніх окремих капіталів в один спільний капітал. Цей процес знищує самостійність уже утворених капіталів. На відміну від концентрації, централізація капіталу не супроводжується одночасним зростанням суспільного капіталу. Так, якщо існувало 10 капіталів по 20000 доларів кожний, то сукупний капітал склав 200000 доларів, якщо вони об'єднуються, то сукупний капітал складе ті ж 200000 доларів. Централізація передбачає лише зміну у розподілі вже існуючих і функціонуючих капіталів, вона не обмежена розміром нагромадження капіталу.

Централізація може відбуватися:

1. У формі приєднання дрібних капіталів до більш великих у процесі конкурентної боротьби. Підприємці протистоять один одному як незалежні та конкуруючі товаровиробники. Конкурентна боротьба ведеться за допомогою здешевлення товарів, яке залежить від продуктивності праці, а остання – від масштабу виробництва. Тому дрібні капітали поглинаються більшими. З розвитком капіталістичного способу виробництва новим знаряддям у конкурентній боротьбі, соціальним механізмом для централізації капіталів стає кредит.

2. За допомогою створення акціонерних товариств, яке передбачає добровільне об'єднання групою виробників своїх індивідуальних капіталів. Світ досі залишився б без залізниць, якби доводилось дождатися, поки нагромадження не доведе деякі окремі капітали до таких розмірів, що вони могли б справитися з будівництвом залізниці. Навпаки, централізація за допомогою акціонерних товариств досягла цього немов одним помахом руки.

Ці об'єднання можуть бути добровільними або насильницькими, коли більш великі капітали в ході конкурентної боротьби витісняють і поглинають дрібні й середні капітали.

Великі підприємства можуть застосовувати більш досконалу технологію, наймати більш кваліфікованих виробників, тому індивідуальна вартість одиниці товару в них менша, ніж у їхніх дрібних конкурентів. Великі підприємства можуть продавати товари за ціною, нижчою, ніж у конкурентів, і тим побивати їх, захоплюючи частину ринку своїх конкурентів.

Між концентрацією капіталу і централізацією капіталу існує і взаємозалежність. Концентрація капіталу не тільки пов'язана з попередньою його централізацією, але й стає основою її подальшого посилення. Чим у більших розмірах підприємці здійснюють капіталізацію додаткової вартості, тим успішніше вони витискують і поглинають дрібних конкурентів. У свою чергу процес централізації у значній мірі визначається досягнутою величиною нагромадження. З іншого боку, він стає потужним фактором збільшення нагромадження і концентрації капіталу.

Припустимо, що кожен з дрібних підприємців привласнює щорічно 10000 доларів додаткової вартості, на капіталізацію він може спрямувати тільки 5000 доларів, це незначна сума і йому треба буде чекати декілька років, щоб здійснити розширення обсягу виробництва. Якщо ж вони об'єднуються, на нагромадження у той же рік можна спрямувати 100000 доларів, обсяги виробництва можна суттєво збільшити, внаслідок того зросте і сукупний капітал.

Концентрація та централізація капіталу не є тотожними процесами. Принципова відмінність між концентрацією та централізацією капіталу полягає у джерелі збільшення капіталу. Так, при концентрації капіталу, джерелом збільшення капіталу є додана вартість, а при централізації капіталу – джерелом виступають вже існуючі капітали. В процесі централізації, об'єднання самостійних капіталів може бути як примусовим (поглинання слабких підприємств більш потужними), так і добровільним (утворення акціонерних товариств).

Процеси концентрації та централізації капіталу взаємопов'язані, оскільки концентрація капіталу виступає як основа притягання капіталів ті їх централізації, а централізація – прискорює процес нагромадження капіталу. Великий капітал, створений шляхом об'єднання та поглинання, має більш високу норму нагромадження, ніж та що була у кожного з дрібних капіталів до об'єднання.

Основними причинами, що спонукають капітал до концентрації та централізації, є переваги великого виробництва порівняно з дрібним та одержання певних конкурентних переваг.

У сучасних умовах суттєвий вплив на зростання концентрації і централізації капіталу має науково-технічний прогрес. Підприємства в нових галузях виробництва можуть створюватися лише при високому рівні централізації капіталу.

З концентрацією і централізацією капіталу тісно пов'язана **концентрація виробництва** – зосередження виробництва на порівняно невеликій кількості великих підприємств. До числа позитивних ефектів великого виробництва належить можливість придбання нової техніки, нових технологій, висококваліфікованої робочої сили, запровадження нових методів виробництва і ефективних систем управління економічними процесами. Внаслідок цього великі підприємства досягають більш високого рівня продуктивності праці. Індивідуальні витрати на одиницю продукції у них, як правило, нижчі, ніж у

дрібних підприємств. Це забезпечує їм суттєві переваги у конкурентній боротьбі, створює можливості для поглинання капіталів дрібних конкурентів.

### **6.5. Нагромадження капіталу та зайнятість. Безробіття та його форми**

Для початку з'ясуємо, як нагромадження впливає на робочу силу і динаміку заробітної плати при незмінній органічній будові капіталу.

При незмінній органічній будові капіталу процес нагромадження призводить до зростання попиту на робочу силу, а це обумовлює зростання заробітної плати. Але це зростання має певні межі.

Якщо згадати структуру вартості товару –  $W = C+(V+m)$ , де  $+(V+m)$  – новостворена вартість. Вона розпадається на вартість робочої сили й додаткову вартість. Якщо зростає заробітна плата, зменшується та частка нової вартості, яку привласнює капіталіст.

$$W = 1600C + (400V + 400m)$$

Якщо заробітна плата зросте до 600, частка капіталіста впаде до 200. Це зменшує можливості нагромадження і призведе до скорочення попиту на робочу силу, а значить – і до зниження заробітної плати.

Отже, при незмінній органічній будові капіталу нагромадження може тимчасово викликати зростання попиту на робочу силу, але може й скорочувати цей попит.

З розвитком виробництва нагромадження капіталу здійснюється в безперервній якісній зміні його органічної будови. Відбувається відносно зменшення змінної частини капіталу відносно постійної частини капіталу і в порівнянні з величиною всього капіталу в цілому.

Прогрес нагромадження зовсім не виключає збільшення абсолютної величини змінної частини капіталу. Але зі зростанням усього капіталу вона збільшується в меншій пропорції.

Проілюструємо це прикладом. Припустимо, що первісно авансований капітал складав 2000 дол., а відношення постійної частини капіталу до змінної становило 1:1 –  $(1000C + 1000V)$ . З часом капітал збільшився до 6000 дол., відношення  $C:V$  перетворилось у 4:1. Тепер будова капіталу має вигляд  $4800C + 1200V$ . Не дивлячись на те, що зі зростанням усього капіталу величина змінного капіталу збільшилась на 200 дол., відносно постійного капіталу вона зменшилась у 4 рази. Зі зростанням капіталу в робочу силу перетворюється не  $\frac{1}{2}$  його загальної вартості, а тільки  $\frac{1}{5}$ .

Абсолютне збільшення капіталу не супроводжується відповідним збільшенням загального попиту на працю. Він зростає повільніше ніж зростає попит на постійний капітал. У міру зростання продуктивної сили праці капітал швидше створює зростаючу пропозицію праці, ніж підвищує попит на робітників. Таким чином утворюються умови, за яких пропозиція перевищує попит на працю. Внаслідок цього частина активного населення стає незайнятою у виробничій діяльності.



Отже, процес нагромадження капіталу, зростання його органічної будови призводить до того, що при загальному зростанні зайнятих, зростає і кількість робітників, які не можуть продати свою робочу силу. Внаслідок цього постійно утворюється *безробіття*, тобто населення, що є надлишковим у порівнянні з середньою потребою капіталу в самозростанні.

Передусім зростання органічної будови капіталу розповсюджується на нові капітали. Утворений в ході нагромадження додатковий капітал притягує все менше і менше робітників у порівнянні зі своєю величиною. З іншого боку, первісний капітал, який оновлюється в новій будові, також «звільняє» частину зайнятих робітників.

Безробіття це той процес, на якому рухається закон попиту і пропозиції праці. Якщо внаслідок сприятливої кон'юнктури в певній сфері виробництва нагромадження особливо поживлене і туди рине додатковий капітал, то збільшується попит на працю. У період кризи скорочення капіталу викликає зменшення попиту на працю.

В економічній теорії в якості причин безробіття розглядаються і конкуренція на ринку праці, і активне втручання держави в економічні процеси, і діяльність профспілок та інші.

Безробіття існує в трьох формах:

1. *Плинне*. До цієї форми безробіття належать тимчасово безробітні робітники і службовці. Безпосередньою причиною їх незайнятості є недостатній попит на працю порівняно з пропозицією праці, викликаний нерівномірністю розвитку різних галузей та економічних районів. Ця форма безробіття є найважливішим резервом для залучення додаткової робочої сили.

Скорочення виробництва і зростання органічної будови капіталу в період спаду або розширення виробництва у період піднесення – зменшує чи збільшує потребу у додатковій робочій силі. Плинне безробіття відбиває нерівномірність та диспропорційність розвитку виробництва, нагромадження капіталу і змін його органічної будови в різних галузях.

2. *Приховане*. Ця форма безробіття, в основному, пов'язана з аграрним виробництвом. У міру того, як виробництво оволодіває сільським господарством і зростає органічна будова капіталу, попит на робітників у цій галузі виробництва абсолютно зменшується. На відміну від промисловості їхнє витіснення не супроводжується притягненням. Через це частина сільського населення завжди перебуває в перехідному стані, поступово перетворюючись у міських промислових робітників. Це перетворення передбачає існування в сільському господарстві постійного прихованого безробіття. Через це сільського робітника зводять до найнижчого рівня заробітної плати. Приховане безробіття має місце і в містах. До цієї форми належать дрібні ремісники, торговці, які знаходяться на межі розорення.

У сучасних умовах прихована форма безробіття у великих масштабах існує у слаборозвинутих країнах і виявляє себе в тому, що робітників примусово відправляють у неоплачувану відпустку, встановлюють неповний робочий день або неповний робочий тиждень з відповідним заниженням заробітної платні.

3. **Застійне** охоплює ту частину робочого населення, яка характеризується крайньою нерегулярністю роботи, роками перебивається випадковими заробітками, живе на соціальну допомогу. Воно створюється з надлишкових робітників великої промисловості та землеробства, особливо з робітників галузей промисловості, що гинуть. Його розмір збільшується в міру того, як з розмірами нагромадження прогресує створення надлишкових робітників. Життєвий рівень цих людей знижується нижче середнього нормального рівня робочої сили. Застійне безробіття для капіталу є невичерпним резервуаром вільної робочої сили.

У сучасній економічній літературі щодо причин і форм безробіття більш розповсюджений підхід, запропонований англійським економістом Дж. М. Кейнсом. Згідно з цим підходом розрізняють такі форми безробіття:

- **фрикційне безробіття** розглядається як безробіття під час пошуку роботи, незайняті робочі місця існують, але потрібний деякий час на їхній пошук;
- **структурне безробіття** є наслідком невідповідності кількості й структури наявних робочих місць з кількістю й професійною структурою безробітних. Така невідповідність може виникнути, коли галузі, які традиційно поглинали велику кількість робочої сили, починають скорочувати попит на неї. Так, у низці країн скоротилося споживання кам'яного вугілля, частину копалин було закрито, значна кількість шахтарів втратила роботу. Одночасно зріс попит на інших робітників в інших галузях, але не всі шахтарі можуть перенавчатися, щоб отримати нову професію;
- **циклічне безробіття** пов'язане з кризовою фазою економічного циклу, під час кризи безробітним може стати людина будь-якої професії та кваліфікації.

Відсутність роботи супроводжується зниженням рівня життя безробітних, погіршенням їхнього психологічного стану. Безробіття негативно впливає і на зайнятих у виробництві робітників. Тиск, який справляє конкуренція безробітних, змушує їх збільшувати кількість праці. Чим більше працюють зайняті робітники, тим менший у даний момент попит на працю. Ось чому факторами зростання безробіття стають збільшення робочого дня, підвищення інтенсивності праці.

Нагромадження капіталу та безробіття впливають і на становище робітничого класу в цілому. Вони супроводжуються оплатою робочої сили нижче її вартості. Цьому сприяє і постійне збільшення інтенсивності праці, яке не компенсується зростанням заробітної плати. Внаслідок цього посилюється нерівність доходів різних верств населення.

У сучасних умовах науково-технічна революція розширює склад безробітних, впливає на їх професійний розподіл. Серед безробітних з'являються не тільки робітники, але й інші особи найманої праці. У розвинутих країнах пропозиція робочої сили збільшується за рахунок припливу молоді, емігрантів зі слаборозвинутих країн.

У сучасній ринковій економіці становище ринку праці виступає основним внутрішнім фактором національної економічної безпеки. Уряди розвинутих країн розглядають рівень безробіття, динаміку заробітної плати як пріоритети при розробленні економічної політики і оцінці розвитку суспільства.

Держава не тільки пред'являє попит на робочу силу в державному секторі економіки, але й прагне регулювати його в приватному секторі, визначати основні параметри найма робочої сили у масштабах національної економіки.

Певній стабілізації соціально-економічного становища робітників, зменшенню нерівності доходів різних верств населення сприяють реалізація державних соціальних програм, формування цільових соціальних фондів, виплата допомоги безробітним, використання прогресивних податків.

У сучасних умовах держава створює нові робочі місця, загальнонаціональну мережу працевлаштування, системи підготовки і перепідготовки робочої сили.

### **Поняття та категорії**

Відтворення. Просте відтворення. Продуктивне і індивідуальне споживання робітника. Розширене відтворення. Нагромадження капіталу. Капіталізована додаткова вартість. Застосовуваний і споживаний капітал. Технічна будова капіталу. Вартісна будова капіталу. Органічна будова капіталу. Концентрація капіталу. Централізація капіталу. Концентрація виробництва. Централізація виробництва. Безробіття. Фрикційне безробіття. Структурне безробіття. Циклічне безробіття.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що таке відтворення? У чому відмінність відтворення від виробництва?
2. Як використовується додаткова вартість в умовах простого і розширеного відтворення?
3. Що означає нагромадження капіталу? Чому розширене виробництво набирає форму нагромадження капіталу?
4. Назвіть фактори, які визначають розміри нагромадження капіталу.
5. У чому відмінність «застосовуваного капіталу» від «споживаного капіталу»?
6. Що треба розуміти під технічною, вартісною і органічною будовою капіталу?
7. У чому полягає відмінність між вартісною і органічною будовою капіталу?
8. Які соціально-економічні наслідки має зростання органічної будови капіталу?
9. Який зміст понять «концентрація капіталу» і «централізація капіталу»? Покажіть їх відмінність і взаємозв'язок.
10. Які форми безробіття спостерігаються у наш час в Україні?

## ТЕМА 7. КРУГООБОРОТ І ОБОРОТ КАПІТАЛУ

### План

- 7.1. Кругооборот капіталу і його три стадії. Функціональні форми промислового капіталу.
- 7.2. Виробництво та обіг. Витрати обігу і їх види.
- 7.3. Оборот капіталу. Основний і оборотний капітал. Швидкість обороту капіталу.
- 7.4. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація.
- 7.5. Час обороту та його складові частини.
- 7.6. Оборот змінного капіталу, річна норма і маса додаткової вартості.

У попередніх темах був розглянутий процес виробництва капіталу та додаткової вартості. Але життєвий шлях капіталу не обмежується сферою виробництва, він охоплює і сферу обігу. Щоб забезпечити виробництво додаткової вартості, капіталіст повинен регулярно купувати необхідні засоби виробництва і робочу силу. Так само регулярно він повинен продавати вироблені товари. Весь процес самозростання капіталу тісно пов'язаний зі сферою обігу. Щоб розкрити закони руху і зростання капіталу, аналіз процесу виробництва необхідно доповнити аналізом процесу обігу.

Обіг, являючи собою зв'язуючу ланку між виробництвом і споживанням, відіграє подвійну роль: у сфері обігу відбувається, по-перше, перехід споживчих вартостей, по-друге, зміна форм вартості. Особливістю процесу обігу є те, що тут вартість не створюється, як це має місце в процесі виробництва, а лише змінює свою форму – з товарної переходить у грошову, і навпаки.

У сфері обігу існують два принципово різних типи зміни форм вартості. Перший тип, який характеризується формулою  $T-G-T$ , є притаманним простому товарному виробництву і називається простим товарним обігом. Другий тип, який виражається формулою  $G-T-G'$ , є притаманним капіталізму і називається обігом капіталу.

Відмінність між формулами  $T-G-T$  і  $G-T-G'$  не є чисто формальною, що виражається лише в іншій послідовності зміни форм вартості. За цією зовнішньою відмінністю, яка виявляється у сфері обігу, приховані глибокі, суттєві розбіжності в характері виробничих відносин.

З'явившись на базі простого товарного виробництва, капіталізм оволодіває сферою обігу, підпорядковує її собі та надає їй ряд нових рис, оскільки у сфері обігу тепер відбувається не просто зміна форм вартості, а зміна форм самозростаючої вартості, тобто капіталу. Загальні закони простого товарного обігу, зберігаючи свою силу і значення при капіталізмі, у той же час переплітаються зі специфічними законами обігу капіталу. Це породжує низку нових протиріч та загострює протиріччя, що знаходились раніше у нерозвинутому стані.

Ототожнювання обігу капіталу з простим товарним обігом, маскує докорінні протиріччя, що виникають у зв'язку з процесом обігу капіталу. В цьому випадку сфера обігу розглядається як самостійна, що є незалежною від виробництва і що регулюється своїми власними законами. При такому підході виключається всяка можливість зрозуміти специфічні особливості обігу капіталу порівняно з простим товарним обігом. Адже з зовнішньої сторони кожний капіталіст виконує у сфері обігу ті ж операції, що і прості товаровиробники, – він або продає товари, або купляє їх.

Виробництво і обіг – не самостійні і незалежні сфери, а єдине взаємопов'язане ціле, в якому визначальна роль належить виробництву. Правильно зрозуміти зміст процесів, що відбуваються у сфері обігу, можливо лише після того, як є з'ясований зміст процесів, що відбуваються у сфері виробництва. Лише вивчаючи процес обігу капіталу у нерозривному зв'язку з процесом його виробництва, можна виявити те суттєво нове, що привносить капітал у сферу обігу.

### 7.1. Кругооборот капіталу і його три стадії. Функціональні форми промислового капіталу

Будь-який капітал, який інвестовано у підприємство, що виробляє якісь матеріальні блага, проходить у своєму русі через такі стадії:

$$\begin{array}{c} P_c \\ \Gamma - T \quad \left\langle \right. \\ \quad \quad \quad Z_v \end{array}$$

тобто купівля на гроші робочої сили ( $P_c$ ) та засобів виробництва ( $Z_v$ ); виробниче споживання цих товарів чи процес виробництва ( $\dots V \dots$ ), внаслідок якого створюються нові товари з більшою вартістю;

$T^I - \Gamma^I$ , тобто реалізація на ринку вироблених товарів, що містять у собі додаткову вартість.

Таким чином, увесь кругооборот промислового капіталу може бути представлений формулою:

$$\begin{array}{c} \Gamma - T \quad \left\langle \begin{array}{l} P_c \\ \dots V \dots \\ \quad \quad \quad Z_v \end{array} \right. \quad T^I - \Gamma^I \end{array}$$

$\dots V \dots$  (крапки означають, що оборот переривається), але кругооборот капіталу є неперервним.

Формула кругообороту промислового капіталу – це, по суті, загальна формула капіталу, яка була розглянута у першому томі «Капіталу» ( $\Gamma - T - \Gamma^I$ ) тільки тут вона наведена у розгорнутому вигляді.

Слід звернути увагу на те, що процес обігу капіталу в ній починається і закінчується грошовою формою. І це не випадково, бо саме гроші є вихідною і кінцевою метою обігу будь-якого капіталу.

Для капіталу, зайнятого в сфері виробництва, характерним є певне співвідношення між його функціональними формами.

Величина продуктивного капіталу визначається, насамперед, оптимальним розміром підприємства певної сфери діяльності, тривалістю процесу виробництва продукту та обсягом господарських операцій.

Значна частина капіталу підприємства фіксується у грошовій формі. Мотиви підприємницької поведінки, які зумовлюють необхідність тримати певну частину капіталу в цій формі, Дж. М. Кейнс сформулював таким чином:

- трансакційний (потреба в грошах для забезпечення безперебійного руху капіталу);
- перестороги (пов'язані на випадок непередбачуваних подій);
- спекулятивний (бажання швидкого отримання прибутку від операцій з цінними паперами, іноземною валютою);
- економії (потреба у власному грошовому капіталі у зв'язку з високими цінами кредиту).

Розмір грошового капіталу зумовлюється впливом таких факторів, як розмір виробничого капіталу, відсоток за кредит та інфляційні очікування.

Обсяг товарного капіталу зумовлюється, насамперед, договірними і кредитними зобов'язаннями підприємця, а також спекулятивними мотивами. Факторами, що впливають на розмір товарного капіталу є обсяг виробництва, організація збуту, кон'юнктура ринку та інфляційні очікування.

З трьох стадій кругообороту капіталу перша і третя утворюють процес обігу, друга – процес виробництва.

На різних стадіях свого кругообороту промисловий капітал виступає в різних формах. Першою його формою є грошовий капітал. У зв'язку з тим, що промисловий капіталіст використовує гроші для створення додаткової вартості, то вони є не просто грошима, а грошовим капіталом.

На другій стадії промисловий капітал виступає як продуктивний капітал, який являє собою сукупність засобів виробництва та робочої сили, що використовуються капіталістом для створення додаткової вартості.

На третій стадії промисловий капітал виступає як товарний капітал, тобто у вигляді вироблених товарів, у яких міститься первинно авансована капітальна вартість та додаткова вартість.

Три форми промислового капіталу виконують різні економічні функції і тому названі функціональними формами капіталу. Функція грошового капіталу полягає у створенні умов для виробництва додаткової вартості.

Функція продуктивного капіталу – безпосереднє створення додаткової вартості.

Функція товарного капіталу – реалізація капітальної вартості та додаткової вартості.

А тепер розглянемо стадії кругообороту більш детально.

**Перша стадія кругообороту капіталу.** Треба відрізнити форму цієї стадії та її зміст. За своєю формою  $G-T$  – це простий акт грошового та товарного обороту, купівля товарів на гроші. Однак це не форма акту  $G-T$ , а його матеріальний зміст робить цей акт першою стадією кругообороту капіталу. Гроші є капіталом не тому, що взагалі вкладені в обіг, а тільки

внаслідок того, що вони витрачаються на купівлю специфічних товарів, які є засобом отримання додаткової вартості.

Перша стадія кругообороту капіталу розбивається на два акти:  $G-Pc$ , тобто купівля робочої сили та  $G-Zv$ , тобто купівля засобів виробництва. Особливістю капіталістичного способу виробництва є перший акт. Купівля засобів виробництва мала місце і до капіталізму, коли в якості їх покупців були, головним чином, дрібні товаровиробники. Але купівля робочої сили здійснюється лише капіталістом і передбачає існування капіталістичної формації.

У акті  $G-Pc$  капіталіст та робітник виступають як покупець та продавець, а відносини між ними – як прості товарно-грошові відносини. Але за цим приховані виробничі відносини між представниками двох антагоністичних класів. Необхідною умовою продажу робочої сили є відчуження робітників від засобів виробництва і концентрація останніх у власності капіталістів.

Головна мета першої стадії кругообороту капіталу полягає в тому, щоб на основі купівлі засобів виробництва і робочої сили здійснити поєднання матеріальних і особистих чинників виробництва і тим самим підготувати умови для процесу виробництва додаткової вартості. Тут мова йде про розподіл засобів виробництва і робочої сили з метою виробництва додаткової вартості. Цим такий розподіл відрізняється від розподілу продуктів. Про це красномовно свідчить друга стадія.

**Друга стадія кругообороту капіталу.** Друга стадія являє собою процес виробництва не тільки матеріальних благ, але і додаткової вартості.

Засоби виробництва і робоча сила необхідні для створення матеріальних благ у кожному суспільстві, але продуктивним капіталом вони стають лише у рамках капіталістичних виробничих відносин. Сукупність засобів виробництва, які належать капіталісту у поєднанні з робочою силою, яку купив капіталіст, утворюють продуктивний капітал. За інших історичних умов, коли засоби виробництва не є власністю капіталіста, а робоча сила не фігурує в якості товару, сукупність цих факторів не утворює продуктивного капіталу. Капітал на цій стадії приймає форму продуктивного капіталу тому, що, по-перше, він зайнятий у сфері виробництва на відміну від грошового та товарного капіталів, зайнятих у сфері обігу і утворюючих тому капітал обігу; по-друге (і головне), його функцією є утворення додаткової вартості, у той час як грошовий і товарний капітали виконують функцію зміни форм вартості та доданої вартості.

Друга стадія фіксує особливий спосіб з'єднання робітника із засобами виробництва через механізм купівлі-продажу. Такий спосіб їх з'єднання відрізняє різні історичні епохи одну від одної.

**Третя стадія кругообороту капіталу.** На останній стадії свого кругообороту капітал виступає у товарній формі. Характерна риса товарного капіталу, на відміну від товарів, полягає в тому, що він втілює у собі додану вартість. Товар, вироблений ремісником, не утворює капітал, тому що не втілює у собі додаткову вартість. Товар, який вироблено на капіталістичній фабриці, є товарним капіталом, оскільки вартість цього товару містить у собі додаткову вартість. Таким чином, характер товарів, як товарного капіталу, не залежить від

їх споживної вартості, а визначається тим, що у них втілена додаткова вартість. Унаслідок реалізації капіталістом товарів, його капітал повертається до своєї первинної грошової форми; додана вартість, яка первинно мала товарну форму, після реалізації товарів приймає грошову форму.

Призначення товарного капіталу полягає в тому, щоб реалізувати і первинно авансований капітал і додану вартість. Після реалізації в ході акту  $T^I - G^I$  обидві ці частини, що були раніше поєднані, отримують самостійні форми існування.

$T^I = T + m$  перетворюється у  $G^I = G + z$ , де  $T$  і  $G$  означають первинно авансовану величину капіталу, а  $m$  і  $z$  – додану вартість.

Розглянемо **кругооборот грошового капіталу** в цілому.

У кожному кругообороті промисловий капітал послідовно приймає три взаємозмінні форми – грошову, продуктивну і товарну, а у кінці кругообороту повертається до своєї грошової форми.

Безперервність кругообороту капіталу припускає неперервану зміну трьох його форм. Кругооборот здійснюється нормально лише до тих пір, поки його різні фази без затримки переходять одна у другу. Якщо капітал затримується на першій фазі  $G - T$ , то грошовий капітал перетворюється у скарб; якщо на другій фазі, то, з одного боку, лежать незадіяні засоби виробництва, а з другого – незайнята робоча сила; якщо капітал затримується на останній фазі. ( $T^I - G^I$ ), то це означає непродані товари.

Якщо б весь капітал у даний час знаходився лише в товарній формі, то перервався б процес виробництва; а якщо б він знаходився лише у продуктивній формі, то перервався б процес обігу. Тому безперервний хід кругообороту капіталу потребує того, щоб у кожного капіталіста різні частини його капіталу одночасно знаходились у різних формах.

Фактично так воно і відбувається: в кожний окремий момент одна частина капіталу виступає у формі грошового капіталу, друга – у формі продуктивного капіталу, і третя – у формі товарного капіталу. При цьому наявність частини капіталу в грошовій формі дозволяє продовжувати купівлю робочої сили і засобів виробництва, не чекаючи, поки будуть вироблені на його підприємстві та продані товари; наявність же частини капіталу у продуктивній формі дозволяє йому продовжувати процес виробництва в той час, коли раніше вироблені товари ще чекають своєї реалізації на ринку.

Таким чином, окремі частини капіталу послідовно переходять з однієї форми у другу, а весь капітал одночасно знаходиться у всіх трьох формах.

Розглянутий вище кругооборот капіталу  $G - T \dots B \dots T^I - G^I$  є кругооборот грошового капіталу, в ньому рух капіталу починається з грошової форми і закінчується нею. Формула кругообороту грошового капіталу відображає головний мотив капіталістичного виробництва – гонитва за грошима. Багаторазові кругообороти капіталу включають у себе не тільки кругооборот грошового капіталу, але і кругооборот продуктивного та товарного капіталу. Зупинимось більш детально на кругообороті продуктивного капіталу. Кругооборот продуктивного капіталу має такий вигляд  $B \dots T^I - G^I - T \dots B$ .



У цій формулі початковим і кінцевим пунктом кругообороту є продуктивний капітал. Мета його кругообороту – забезпечити постійне оновлення процесу виробництва. Якщо у кругообороті грошового капіталу виробництво виступало лише в якості посередника у процесі обігу, то у кругообороті продуктивного капіталу ситуація суттєво змінюється. Обіг тут виступає в якості посередника між двома процесами виробництва і відіграє підпорядковану роль. Головну роль в усьому русі капітальної вартості відіграє процес виробництва. Проте в цій формі кругообороту справжня мета капіталістичного виробництва є прихованою. Видається, що мета всього руху капіталу полягає у постійному поновленні, повторенні процесу виробництва. Капіталістичний спосіб виробництва виступає як виробництво заради виробництва.

У кругообороті *продуктивного капіталу* інакше виглядає роль грошей. Якщо у кругообороті грошового капіталу гроші виступають як головна мета і рушійна сила всього руху капіталу, то тут вони видаються звичайним засобом обігу. Товари, які виходять з процесу виробництва, продаються за гроші, а на ці гроші на ринку знову купуються необхідні для поновлення процесу виробництва елементи продуктивного капіталу – засоби виробництва і робоча сила. Здається, наче гроші виступають лише як засіб для купівлі товарів, але не як самоціль і рушійна мета всього процесу.

Якщо розглядати кругооборот грошового капіталу питання про те, як буде використана реалізована додаткова вартість – чи піде вона на особисте споживання капіталіста, чи на розширення виробництва – немає принципового значення. Якщо ж розглядати кругооборот продуктивного капіталу, то це питання набуває особливого значення, бо від того чи іншого використання додаткової вартості залежить, буде мати місце просте відтворення чи розширене. Це знаходить своє відображення і в різних формулах кругообороту продуктивного капіталу.

При простому відтворенні формула кругообороту продуктивного капіталу має такий вигляд:

$$\begin{array}{r} (T) - (T) - T \\ + \quad + \quad \swarrow \begin{array}{l} P_c \\ \text{Зв...В} \end{array} \\ \text{В...} T^1 \end{array} \quad (T) - (T) - T$$

Рух додаткової вартості  $T - T - T$  означає, що додаткова вартість використана на особисті потреби капіталіста, а величина продуктивного капіталу на початковій та кінцевій стадіях кругообороту лишається незмінною.

При розширеному відтворенні формула кругообороту продуктивного капіталу має інший вигляд:

$$\begin{array}{r} \text{В...} T^1 - T^1 - T^1 \\ \swarrow \begin{array}{l} P_c \\ \dots B' \\ \text{Зв} \end{array} \end{array}$$

У цьому випадку вся додаткова вартість чи її частина є капіталізованою, що призводить до збільшення величини продуктивного капіталу.

Фаза обороту всередині кругообороту продуктивного капіталу зовні виглядає як  $T - G - T$ , тобто як простий товарний обіг. Але це не так. Простий товарний обіг обслуговує як продуктивне так і особисте споживання. Обіг же продуктивного капіталу охоплює лише продуктивне споживання. Роль товарного обігу в середині кругообороту продуктивного капіталу зводиться до забезпечення необхідних елементів продуктивного споживання – засобів виробництва і робочої сили. Якщо простий обіг товарів відображує зв'язок між виробництвом і споживанням, то обіг продуктивного капіталу відображує зв'язок між виробництвом і продуктивним споживанням, але не відображує безпосередньо зв'язок з особистим споживанням.

Звернемось тепер до *кругообороту товарного капіталу*.

Кругооборот товарного капіталу має такий вигляд:

$$T^I - G^I - T^I \begin{cases} P_c \\ \dots V^I \dots T^I \\ Z_v \end{cases}$$

Характерною рисою цього кругообороту є те, що він відкривається обігом у цілому, двома його фазами, в той час, як у першій формі (кругооборот грошового капіталу) обіг переривається процесом виробництва, у другій (кругооборот продуктивного капіталу) він лише опосередковує процес виробництва. Ця форма кругообороту підкреслює залежність капіталістичного виробництва від обігу, з одного боку, та від споживання – з іншого.

Кругообіг товарного капіталу відрізняється від кругообігу грошового та продуктивного капіталів тим, що вихідним пунктом його руху є зростаюча капітальна вартість, що вміщує додаткову вартість у товарній формі ( $T^I$ ). В цій формі кругообігу центрального значення набуває проблема реалізації. Від її вирішення залежить хід усього подальшого руху капіталу.

Коли ми розглядали кругообороти грошового і продуктивного капіталів могло скластися враження, що рух капіталу взагалі не пов'язаний з особистим споживанням і може існувати незалежно від нього. Всякий капітал пред'являє попит на ринку на засоби виробництва і робочу силу, але не пред'являє безпосереднього попиту на предмети споживання. Якщо капіталіст витрачає частину своїх грошей на задоволення особистих потреб, то в цьому разі його гроші не є грошовим капіталом, а є звичайними грошима, рух яких регулюється загальними законами простого товарного обігу. Коли робітник купляє на свою заробітну плату засоби існування, то і цього разу гроші виступають як звичайні гроші. Таким чином, рух грошового і продуктивного капіталів виступає на поверхні як щось, що не має відношення до ринку предметів споживання.

У дійсності ж ця залежність є відносною. Щоб капіталіст міг знайти на ринку товар робоча сила, повинно відбуватися постійне відтворення цього товару. А це є можливим лише у випадку, коли робітник знайде на ринку необхідні засоби існування. З другого боку, клас капіталістів також потребує, щоб на ринку були предмети споживання, комфорту та розкоші, необхідні для задоволення його особистих потреб. Таким чином, у складі товарного капіталу всього класу капіталістів повинні бути не лише засоби виробництва, а й предмети споживання. Для окремого капіталіста байдуже, який саме вид

товарів необхідно виробляти. Але для капіталістичного суспільства в цілому це питання має дуже важливе значення. Стає очевидним, що рух індивідуального капіталу не є чимось абсолютно самостійним, а знаходиться у нерозривному зв'язку з рухом усіх інших індивідуальних капіталів.

Отже, з кругообороту індивідуального товарного капіталу випливає, що капітал у своєму русі пов'язаний не лише з продуктивним, а й з особистим споживанням, що обіг є не тільки однією стадією кругообороту капіталу, але й становить необхідний зв'язок між виробництвом і споживанням у цілому. Однак, цей зв'язок більш складний і суперечливий, ніж при простому обігу товарів. Він здійснюється не безпосередньо, а лише в кінцевому рахунку.

Усі три форми кругообороту капіталу пов'язані між собою. Перш за все, кругообороти грошового, продуктивного і товарного капіталу мають єдину основу – капіталістичний спосіб виробництва. Далі їх поєднує єдина мета – зростання вартості, отримання додаткової вартості. Загальним для всіх кругооборотів є й те, що кожний кругооборот капіталу являє собою процес, у якому капітал весь час знаходиться у безперервному русі, переходить з однієї форми в іншу: з грошової в продуктивну, потім у товарну.

Усі три форми кругообороту капіталу – грошового, продуктивного і торгового пов'язані між собою. Рух усякого індивідуального капіталу передбачає ці три форми і не можливий без них.

Загальне між усіма формами полягає в тому, що у всіх випадках рух здійснюється у вигляді кругообороту, розпадається на три послідовні стадії і пов'язаний з перетворенням капіталу з однієї функціональної форми в іншу; розбіжність – у послідовності стадій руху і зміни форм. Однак ця розбіжність носить не тільки формальний характер. Кожна форма кругообороту по – своєму характеризує і по – своєму викривляє роль і місце виробництва і обігу в русі капіталу, по – різному відображує мету капіталістичного виробництва і обігу.

Аналіз руху капіталу в діалектичній єдності трьох форм кругообороту дозволило К. Марксу дати всебічну характеристику капіталу розкрити протиріччя, які виникають у процесі його руху на різних стадіях і при різних формах кругообороту, показати мету капіталістичного виробництва і засоби, за допомогою яких вона досягається.

## **7.2. Виробництво та обіг. Витрати обігу та їх види**

Обіг капіталу неможливий без процесу капіталістичного виробництва. По-перше, товари, перш ніж потрапити у процес обігу, мають бути виробленими на капіталістичних підприємствах. По-друге, робоча сила стає товаром і потрапляє у процес обігу лише тому, що існує капіталістичне виробництво.

У свою чергу, капіталістичне виробництво не можливе без обігу. У сфері обігу капіталісти купують робочу силу і засоби виробництва, без яких не може початись процес капіталістичного виробництва. У сфері обігу реалізуються раніше створені товари, без чого не може продовжуватись капіталістичне

виробництво. Таким чином, у капіталістичному господарстві виробництво і обіг взаємопов'язані; кожен з цих процесів не можливий без іншого.

У капіталістичному процесі виробництва наймані працівники своєю конкретною працею створюють споживчі вартості, а своєю абстрактною працею створюють вартість і додаткову вартість. Стосовно процесу обігу, то в ньому споживчі вартості лише переходять від одного власника до другого, вартість же товарів лише перевтілюється з грошової форми у товарну та з товарної форми в грошову. Процес обігу не збільшує вартості товарів, бо він лише являє собою зміну форм вартості. Тому серед метаморфоз капіталу, тобто перетворень його з одних форм в інші, К. Маркс розрізняв реальну та формальну метаморфози. Реальна метаморфоза капіталу відбувається в процесі виробництва, де капітальна вартість змінює свою величину; саме тут додаткова праця найманих працівників створює додаткову вартість. Навпаки, у процесі обігу відбуваються лише формальні метаморфози капіталу, тобто він змінює свою форму, але не величину. Звідси витікає, що головну роль у капіталістичному господарстві відіграє не процес обігу, а процес виробництва. Тому що наріжним каменем капіталістичної системи є додаткова вартість, а вона утворюється в процесі виробництва.

Значення процесу обігу в капіталістичному господарстві полягає у тому, що він, по-перше, підготовляє виробництво додаткової вартості (через купівлю засобів виробництва і робочої сили) і, по-друге, реалізує вже вироблену вартість і додаткову вартість. У самому ж створенні вартості та додаткової вартості процес обігу участі не бере. Крім того, домінуюче положення виробництва над обігом обумовлене такими міркуваннями:

1. Необхідність обігу зумовлена самим існуванням товарного виробництва.
2. Характер обігу зумовлений характером виробництва.
3. Ступінь розвиненості обігу зумовлений характером і розвиненістю виробництва.

Домінуюче становище виробництва над обігом обумовлює і домінування продуктивного капіталу над грошовим і товарним капіталом.

Існує і інша точка зору, що одержала назву „мінової концепції”. Вона полягає в тому, що сфера обігу відіграє визначальну роль відносно сфери виробництва. І тому через регулювання сфери обігу можливе досягнення будь-яких змін у сфері виробництва. Отже, економічні відносини зводяться до мінових відносин, які, в даній концепції, є основною сферою економіки. Ця концепція домінує у країнах Заходу і набуває поширення в Україні.

Категорії виробництва в своїй більшості пояснювалися пропорціями, що склалися в обміні.

Представники цієї концепції, а також школи маржиналізму, основною проблемою вважали дослідження раціонального розподілу обмежених ресурсів або відносин людини до речей, готового продукту чи дару природи, не тільки суспільні відносини, але і рівень виробництва у них вважається первісно заданим. Товар в їх теорії виступає уже в готовому вигляді і тому основні економічні закономірності виводяться із аналізу обміну.

Крім витрат, що пов'язані з виробництвом товарів, існують витрати, зумовлені обігом. Їх називають витратами обігу.

**Витрати обігу** поділяються на:

1) додаткові витрати обігу, які за суттю є продовженням витрат виробництва;

2) чисті витрати виробництва, які зумовлені самим процесом обігу, зміною форм вартості, перетворенням грошей у товари та товарів у гроші.

До **додаткових витрат обігу** належать, перш за все, транспортні витрати. Товар як споживчу вартість можна вважати готовим лише тоді, коли він не тільки виготовлений, але й доведений до споживача. Тому процес транспортування товарів є прямим продовженням процесу їх виробництва, а праця, яка витрачена на транспортування, є продуктивною працею. Вона завершує створення споживчої вартості і разом з тим створює вартість та додаткову вартість. Витрати транспорту входять у вартість товарів понад витрати виробництва.

Крім транспортних витрат, а також витрат на сортування, розфасування і пакування товарів до додаткових витрат обігу належать витрати на охорону товарних запасів, що є необхідним для безперервного руху процесу відтворення.

До **чистих витрат обігу** належать усі витрати, що пов'язані з актами купівлі-продажу. Наприклад, оплата праці продавців, касирів, облікового та іншого персоналу торгових центрів, витрати на інкасацію грошей, канцелярські витрати, витрати на рекламу тощо.

Відшкодування додаткових витрат обігу здійснюється шляхом їх включення у вартість товарів. Інша справа з відшкодуванням чистих витрат обігу. Вони є непродуктивними витратами і тому не збільшують вартість товарів, а відшкодовуються за рахунок раніше створеної додаткової вартості. Інакше кажучи, чисті витрати виробництва відшкодовуються за рахунок додаткової вартості. Тому і окремі капіталісти і суспільство в цілому зацікавлені в їх скороченні.

Сучасний етап розвитку капіталізму вносить свої корективи в динаміку витрат виробництва і витрат обігу.

Якщо в епоху вільної конкуренції витрати виробництва в загальних витратах капіталіста домінували над витратами обігу, то сьогодні ситуація дещо змінилась. В еру бурхливого розвитку продуктивних сил великі монополії ефективно впроваджують у виробництво передові досягнення науково-технічного прогресу. Результатом цього стає збільшення кількості та асортименту товарів та суттєве зниження витрат на їх виробництво. Загострюється конкурентна боротьба між фірмами-монополістами. На перший план постає не проблема виробництва, а проблема реалізації виготовленої продукції. Між фірмами ведеться гостра конкурентна боротьба за покупця. Суттєво зростають витрати на рекламу, маркетингові дослідження, транзакційні витрати. Як наслідок, витрати обігу в сучасній ринковій економіці значно перевищують витрати виробництва.

### **7.3. Оборот капіталу. Основний і оборотний капітал. Швидкість обороту капіталу**

Кругообороти капіталу весь час наслідують один одного, поновлюються, повторюються. Наслідуючи один одного, кругообороти капіталу становлять оборот капіталу, який продовжується з моменту авансування капіталу до моменту його повернення до капіталіста у первинно-авансованій формі.

Оборот капіталу не співпадає з його кругооборотом. Як ми побачимо нижче, внаслідок кожного кругообороту до капіталіста повертається у грошовій формі тільки частина авансованого капіталу; повний же свій оборот капітал здійснює тільки тоді, коли вся капітальна вартість повертається до капіталіста у своїй первинній (грошовій) формі, а для цього звичайно необхідно декілька кругооборотів капіталу.

Для розуміння цього важливе значення має розмежування таких елементів капіталу, оборот яких здійснюється неоднаково.

Розглянемо структуру постійного капіталу.

Засоби виробництва, в яких втілений постійний капітал, розподіляються на дві групи:

- 1) засоби праці;
- 2) предмети праці.

До першої групи входять машини та інструменти, виробничі будівлі та споруди.

До другої групи входять сировина, паливо, енергоносії, напівфабрикати і допоміжні матеріали. Ці групи відрізняються одна від другої за такими ознаками:

1. За характером функціонування у виробничому процесі. Засоби праці функціонують більш-менш довгий період часу, зберігаючи свою первинну матеріальну форму. Навпаки, предмети праці споживаються у кожному виробничому процесі та після його закінчення мають бути замінені новими.

2. За характером перенесення вартості. Тому що засоби праці функціонують у процесі виробництва протягом декількох років, їх вартість переноситься на товари частками. Якщо, наприклад, машина функціонує протягом 10 років, а фабрична будівля – протягом 50 років, то щорічно до вартості продукції ввійде  $1/10$  вартості машини і  $1/50$  вартості будівлі.

Інша справа – це предмети праці. Тому що сировина і матеріали, паливо і енергоносії споживаються у кожному виробничому процесі і їх вартість повністю (а не частково) переноситься у вартість готової продукції.

3. За способом обороту капітальної вартості. Частка капіталу, що витрачена на купівлю предметів праці, повертається до капіталіста в грошовій формі після кожного кругообороту капіталу, а та частка, яку він витрачає на купівлю засобів праці, повністю повертається у грошовій формі тільки після декількох кругооборотів.

Виходячи з цих розбіжностей, у способі обороту капітальної вартості, розрізняють основний і оборотний капітал.

**Основний капітал** – це та частина продуктивного капіталу, вартість якої переноситься на продукт поступово і повертається до капіталіста у грошовій формі частками. До основного капіталу входить вартість усього устаткування підприємства, виробничих будівель та споруд.

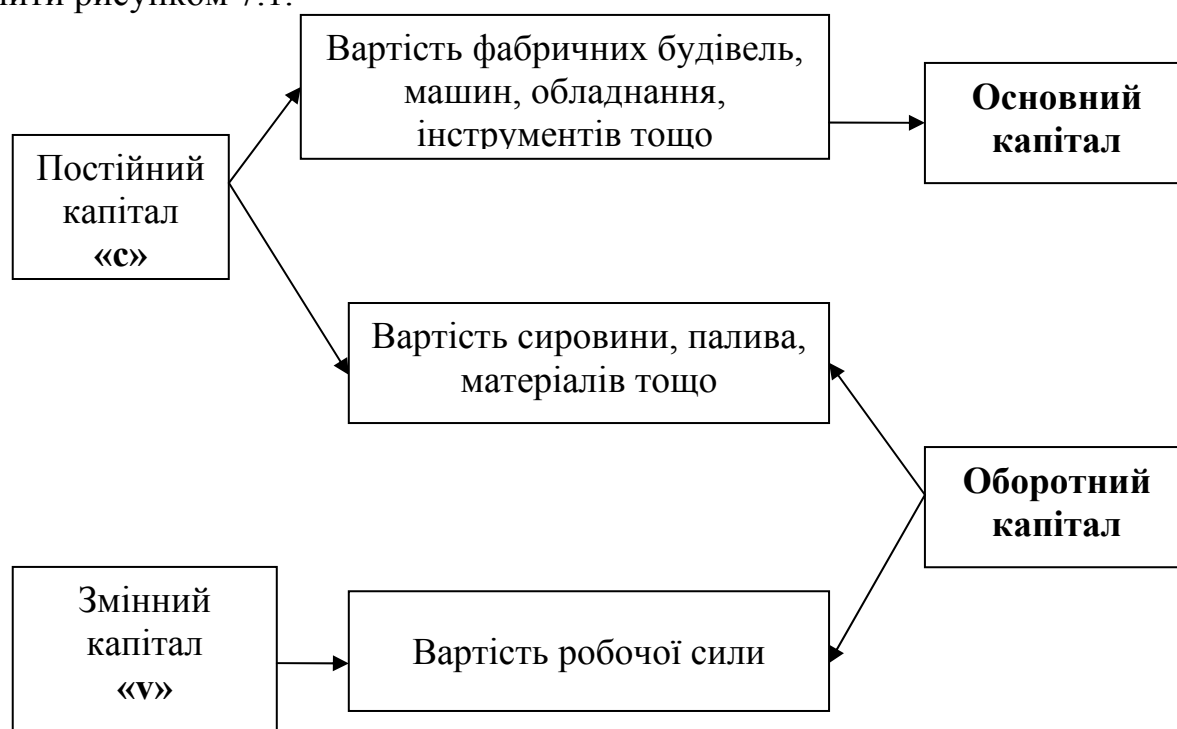
Решта постійного капіталу, яка втілена в сировині, паливі, енергоносіях входить до складу оборотного капіталу, вартість якого повертається до капіталіста в грошовій формі в результаті кожного кругообороту капіталу. Але до оборотного капіталу входить ще й змінний капітал. Він разом з зазначеною частиною постійного капіталу повністю входить до вартості вироблених товарів і повністю повертається до капіталіста у грошовій формі після продажу цих товарів. Отже, оборотний капітал вміщує у собі:

- 1) вартість предметів праці;
- 2) вартість робочої сили.

Таким чином, **оборотний капітал** – це та частина продуктивного капіталу, вартість якої входить до складу продукту повністю і повністю повертається до капіталіста в грошовій формі у кожному кругообороті капіталу.

Поділ капіталу на основний і оборотний суттєво відрізняється від його поділу на постійний та змінний. Поділ капіталу на постійний і змінний важливий для розуміння походження додаткової вартості. Поділ на основний і оборотний важливий для розуміння характеру обороту капіталу.

Відмінності цього різного поділу продуктивного капіталу можна пояснити рисунком 7.1.



**Рис. 7.1 Поділ капіталу на основний і оборотний, постійний і змінний**

Водночас, слід зазначити, що сучасні дослідники, наголошуючи на зміні ролі фактора часу в умовах прискорення НТП, ускладнення виробничих технологій, інноваційних процесів, звертають увагу на розмивання основ поділу капіталу на основний та оборотний. Свідченням цього є зростання

виробничого циклу в літако-, судно-, ракетобудуванні. Життєвий цикл оборотного капіталу в цих галузях триває 2-3 роки. Водночас, унаслідок швидкого морального зносу деякі види виробничого обладнання (комп'ютери, факси) також функціонують десь 2-3 роки.

Розглядаючи питання обороту капіталу, необхідно звернути увагу на те, що оборот капіталу передбачає: по-перше, повернення всієї суми первинно авансованого капіталу – це оборот капіталу за вартістю і, по-друге, повернення складових частин капіталу в натуральній формі. Повернення складових частин капіталу за вартістю і в натуральній формі називається реальним оборотом капіталу.

У господарській практиці оборот капіталу за вартістю закінчується набагато раніше, ніж прийде повернення його складових частин у натурально-речовому складі. Це відбувається тому, що швидкість обороту основного і оборотного капіталу різна. Поки основний капітал здійснить один оборот, оборотний капітал зможе обернутися декілька разів. Ось чому більш швидка оборотність оборотного капіталу призводить до того, що загальна сума авансованого капіталу зможе повернутися ще до того, як здійснить свій повний оборот основний капітал.

Оборот капіталу по вартості, виведений як середня величина із оборотів його складових частин, називається загальним оборотом капіталом.

Як правило, загальний оборот капіталу не співпадає з реальним. Для того, щоб капітал відшкодувався не лише за вартістю, але й в натурі, тобто здійснив реальний оборот, необхідний ряд оборотів. Ось чому реальний оборот капіталу являє собою багатолітній цикл пов'язаних між собою загальних його оборотів.

Аналіз реального обороту капіталу має важливе значення для розуміння внутрішніх протиріч капіталізму, і перш за все, протиріччя між виробництвом і споживанням, яке при капіталізмі виступає у формі протиріччя між обсягом виробництва та платоспроможного попиту.

Особливості обороту різних складових частин продуктивного капіталу викликають зміни в структурі попиту і пропозиції. В окремі періоди попит відстає від пропозиції, в інші він перевищує пропозицію.

Увесь клас капіталістів у кожний конкретний проміжок часу поставляє на ринок товари загальною вартістю  $c+v+m$ . Але чи завжди існує платоспроможний попит на ту ж суму? В умовах чистого капіталізму, тобто в суспільстві, що складається лише з двох основних класів – капіталістів і робітників, платоспроможний попит може бути пред'явлений лише цими класами. Обсяг попиту з боку робочого класу дорівнює сумі змінного капіталу  $v$ . Попит на цю величину є більш менш стійким, постійно діючим фактором.

По-іншому складається попит з боку класу капіталістів. Капіталісти, після реалізації товарів, мають суму  $c+m$ . Частина доданої вартості використовується ними для купівлі предметів особистого споживання. Проте друга частина доданої вартості, яка призначена для розширення виробництва, не може бути авансована зразу: вона повинна накопичуватись певний проміжок часу, поки не досягне достатньої величини для нових вкладень капіталу. Отже, попит на цю



суму вже не є постійно діючим фактором. Він пред'являється періодично, в різний час, різними капіталістами.

Подивимось тепер на величину «С». У реалізованих товарах міститься не вся сума постійного капіталу, що був використаний в процесі виробництва, а лише його перенесена частина. Вона складається з вартості оборотного капіталу та ще з частини вартості основного капіталу. Вартість оборотного капіталу, яка повернулася після продажу товарів, повинна бути знов використана для купівлі спожитих елементів оборотного капіталу. Отже, ця частка виступає в якості стійкого джерела попиту з боку всього класу капіталістів. Що стосується перенесеної частки вартості основного капіталу, то після реалізації виготовлених товарів ця сума спочатку повинна накопичуватись в амортизаційному фонді протягом усього періоду, поки основний капітал ще не зносився повністю і не потребує оновлення в натуральній формі. Протягом декілька років капіталісти регулярно пропонують на ринку товари, у вартості яких міститься перенесена вартість основного капіталу, але ця частина вартості не виступає так само регулярно в якості чинника попиту. Попит на основний капітал пред'являється періодично по мірі того, як виникає потреба в оновленні основного капіталу в натурі.

Окремі елементи основного капіталу можуть оновлюватися різними капіталістами в різний час. Проте масове оновлення основного капіталу, як правило, здійснюється більш менш одночасно всіма капіталістами. В ці періоди попит на елементи основного капіталу різко зростає. Величезні суми, які накопичувались в амортизаційному фонді за певні роки йдуть на оновлення застарілих машин, механізмів, устаткування. Протягом декількох років, поки йде реконструкція підприємств, цей попит є більш менш стійким. Під впливом різко зростаючого платоспроможного попиту ціни на засоби виробництва зростають, а відповідно зростають і прибутки на капітали, які задіяні в цих галузях виробництва. Високі прибутки притягують у ці галузі додаткові капітали, масштаби виробництва розширюються.

У виробництво втягуються все нові контингенти робітників, що розширює обсяг платоспроможного попиту на предмети споживання і дає поштовх розвитку відповідних галузей промисловості. Капіталістичне виробництво переживає період бурхливого підйому.

Проте оновлення основного капіталу не може бути постійним явищем. У міру того, як закінчується переобладнання капіталістичних підприємств, попит на засоби праці скорочується. Між тим, процес їх виробництва продовжується в попередньому обсязі. Назріває перевиробництво засобів виробництва, що в свою чергу призводить до скорочення попиту на предмети споживання. Виникає конфлікт між обсягом виробництва, що зріс, і обсягом платоспроможного попиту, що скоротився. Цей глибокий конфлікт між виробництвом і споживанням періодично розв'язує економічні кризи перевиробництва.

Оборот капіталу або кругооборот, що повторюється, відбувається в часі. **Час обороту капіталу** – це час, протягом якого весь авансований капітал проходить процес виробництва і обігу. Він являє собою період руху капітальної

вартості з моменту її авансування капіталістом до моменту повернення у первісній формі, але вже із додатковою вартістю.

Розглядаючи час обороту капіталу, надзвичайно важливого значення набуває проблема швидкості руху капіталу. Чим швидше або повільніше обертається капітал, тим: а) менше або більше його потрібно авансувати; б) більше або менше додаткової вартості створюється за певний період часу.

Слід зазначити, що різні капітали мають неоднакову швидкість руху. Для її порівняння в якості одиниці вимірювання береться рік. Швидкість обороту капіталу вимірюється кількістю його оборотів, що здійснюється протягом року і визначається за формулою:

$$n = \frac{O}{t},$$

де  $n$  – кількість оборотів капіталу за рік;

$O$  – одиниця часу, що прийнята (1 рік);

$t$  – час обороту даного капіталу.

Якщо капітал, вкладений у виробництво взуття, здійснює свій оборот за 6 місяців, то кількість його оборотів за рік складе:  $\frac{12}{6} = 2$ . Далі, якщо капітал, вкладений у суднобудування, здійснює свій оборот за два роки, то кількість його оборотів буде рівним  $\frac{12 \text{ міс.}}{24 \text{ міс.}} = \frac{1}{2}$ . Таким чином, швидкість обороту першого капіталу в 4 рази вища, ніж швидкість обороту другого капіталу.

Таким чином, у різних індивідуальних капіталів швидкість обороту неоднакова. Це зумовлюється, насамперед, відмінностями умов виробництва і обігу в різних галузях економіки. Капітал, вкладений у важку промисловість, як правило, обертається повільніше, ніж капітал, вкладений у галузь легкої промисловості. В рамках кожного із цих підрозділів також існують суттєві відмінності обороту капіталу.

#### 7.4. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація

Основний капітал завдяки багаторічному функціонуванню його матеріально-речових елементів зазнає фізичного (матеріального) і економічного зносу, а також техніко-економічного старіння. Під фізичним (матеріальним) зносом основного капіталу розуміють явище поступової втрати ним своїх первісних техніко-економічних якостей, своєї споживної вартості, яка обумовлює зменшення його реальної вартості, тобто появи так званого економічного зносу.

**Фізичний знос** основного капіталу може бути зумовлений, по-перше, самим використанням елементів основного капіталу, їх виробничого споживання, а також, по-друге, його невикористанням, під фізико-хімічним впливом навколишнього природного середовища: дерев'яні частини споруд гниють, металеві частини машин піддаються корозії, окислюються і т.д.

На швидкість і розмір фізичного зносу основного капіталу впливає його первісна надійність і довговічність, спосіб використання (екстенсивний чи інтенсивний), особливості технологічних процесів, якість технічного догляду, ремонтного обслуговування, кваліфікація робітників та інші організаційно-технічні фактори.

Фізичний знос будь-якого засобу праці (машини, обладнання), можна поділити умовно на дві частини: ту, котра періодично усувається проведенням поточного і капітального ремонтів, і ту, яку таким чином усунути неможливо. З часом знос поступово збільшується і в кінці кінців стає таким, що подальше використання знарядь праці у виробництві стає неможливим, тобто настає час повного фізичного їх зношення. Необхідна їх заміна на нові аналогічного призначення.

У зв'язку з цим розрізняють усунений (тимчасовий) і не усунений(постійно накопичуваний) фізичний знос основного капіталу.

Сутність фізичного зносу окремої одиниці засобу праці можна визначити двома розрахунковими методами: 1) за терміном його експлуатації; 2) за даними обстеження технічного стану.

Техніко-економічне старіння основного капіталу – це процес знецінення і „старіння” машин, обладнання та інших елементів основного капіталу до настання повного фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу.

Процес „старіння” або *моральний знос основного капіталу* проявляється у втраті засобами праці доцільності їхньої подальшої експлуатації за умов появи більш дешевих або досконаліших машин.

Сам факт появи більш дешевих або більш досконалих машин, як потенційних елементів основного капіталу, призводить до того, що „якою б новою та працездатною не була машина, її вартість вимірюється вже не тим робочим часом, який фактично втілений у ній, а тим, який є необхідним зараз для відтворення її самої чи для відтворення кращої машини”.

Розрізняють моральний знос першого і другого виду. *Перший* полягає у тому, що попередні за своїми технічними характеристиками машини, які використовуються на діючих підприємствах, унаслідок підвищення продуктивності праці в галузях, що їх виробляють, починають вироблятися з меншими витратами праці. Внаслідок цього не тільки знижується вартість знов вироблених машин і механізмів, тобто вони здешевлюються, але й знецінюються старі. Цей вид зносу свідчить про необхідність активнішого використання машин та обладнання, але не викликає негайної потреби заміни старої техніки на нову.

*Другий* вид морального зносу основного капіталу полягає в усуненні старих машин новими, більш ефективними і рентабельними аналогічного призначення, застосування яких покращує якісні характеристики та здешевлює продукцію, що випускається підприємством.

Моральний знос другого виду підриває конкурентоспроможність підприємств і потребує заміни діючого обладнання ще до закінчення терміну його функціонування (фізичного зносу).

Сутність техніко-економічного старіння або морального зносу того чи іншого засобу праці можна визначити за допомогою відносного показника (коефіцієнта). Коефіцієнт техніко-економічного старіння (*Kт.е.с.*) розраховується за формулою:

$$Kт.е.с. = \frac{C_1}{1} \times \frac{П_0}{C_0}, \text{ де}$$

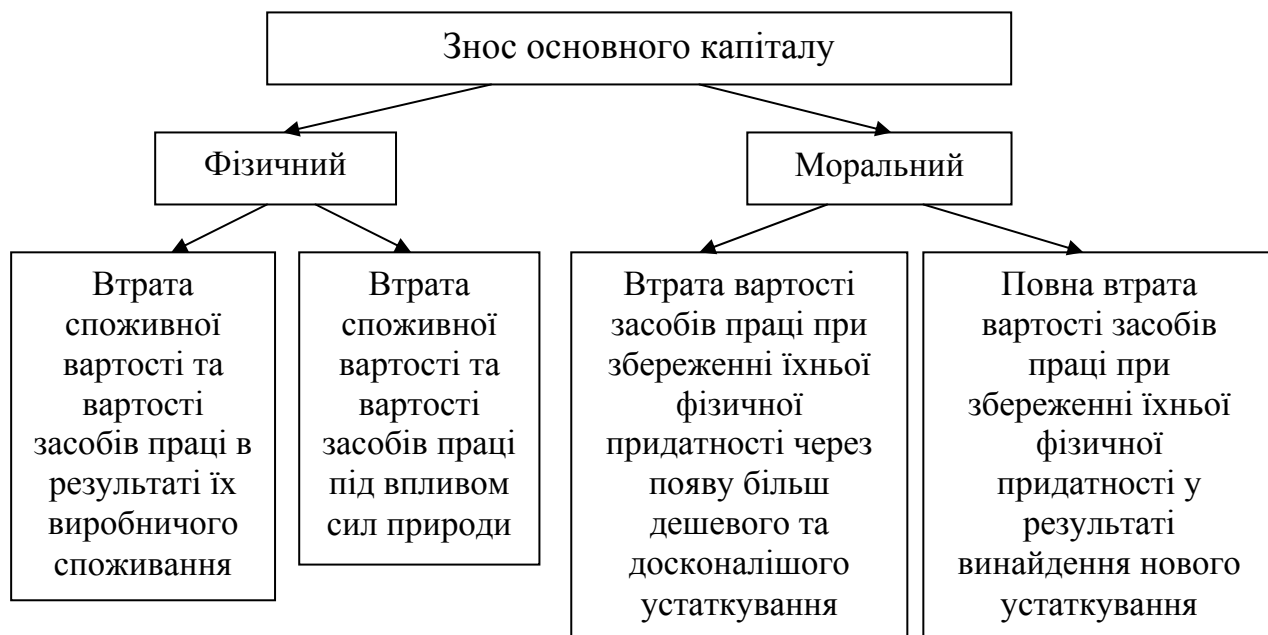
$C_0, C_1$  – повна вартість (ціна) засобу праці, що застосовується і нового.

$П_0, П_1$  – відповідно продуктивність тих же засобів праці. Про загальний рівень техніко-економічного старіння може дати деяку уяву питома вага засобів праці, що експлуатуються більше 10, 15 або 20 років.

Моральний і фізичний знос основного капіталу можна пояснити рисунком 7.2.

Моральний знос основного капіталу має деякі особливості:

По-перше, це стихійний процес. Конкуренція змушує капіталістів замінювати старе устаткування новим для зниження вартості товарів і досягнення успіху в боротьбі з суперниками.



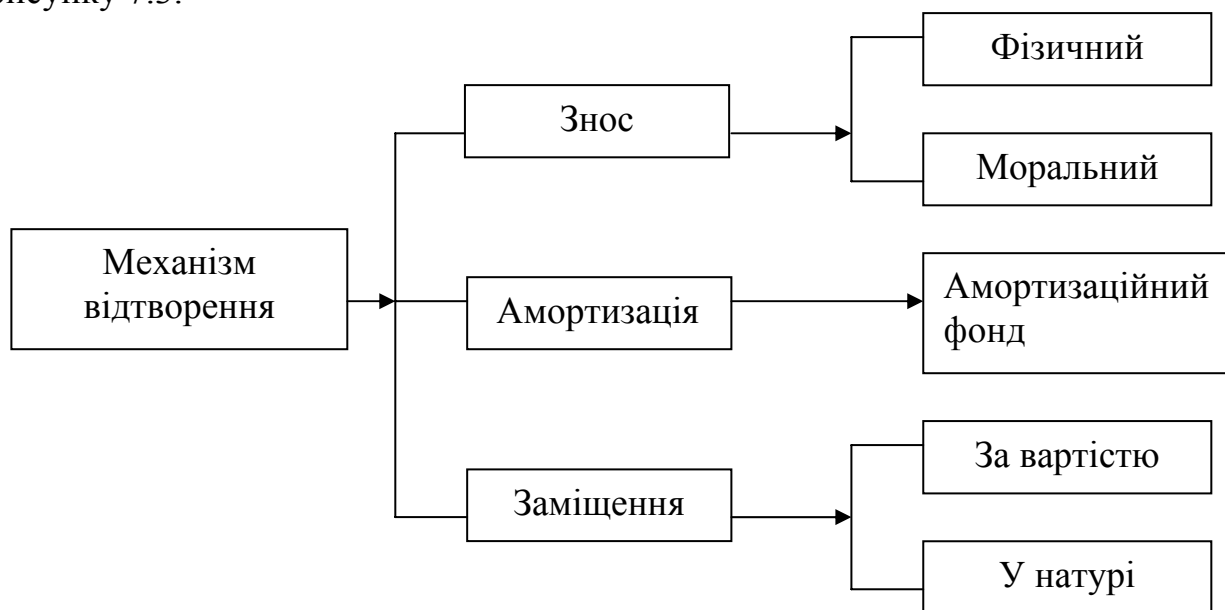
**Рис. 7.2 Фізичний та моральний знос основного капіталу**

По-друге, моральний знос сприяє розоренню частини капіталістів – дрібних та середніх, які не мають грошей, потрібних для оновлення основного капіталу. Використовуючи застарілий основний капітал, вони не можуть конкурувати з великими капіталістами і розоряються.

По-третє, масовий моральний знос основного капіталу, пов'язаний з економічними кризами. Внаслідок економічних криз, коли ціни товарів різко падають, використання старого устаткування не виправдовує себе, це змушує капіталістів замінювати його новим.

Фізичний і моральний знос діючих знарядь праці можна усунути частково або повністю, використовуючи різні форми відтворення. Між окремими видами зносу і старіння засобів праці та формами їх відтворення існує певний

взаємозв'язок. Механізм цього відтворення можна подати за допомогою рисунку 7.3.



**Рис. 7.3 Економічний механізм відтворення основного капіталу**

Із наведеної схеми видно, що фізичний і моральний знос тісно пов'язується із амортизацією і повним заміщенням елементів основного капіталу. В економічному сенсі, „знос є та частина вартості, яку основний капітал унаслідок його використання поступово передає продукту, – передає у тій середній мірі, в якій він втрачає свою споживну вартість”.

Повертається ця капітальна вартість поступово, частками, в міру реалізації виробленої продукції.

Процес поступового відшкодування вартості основного капіталу в грошовій формі, що відповідає його зносу, називається **амортизацією**, а грошові відрахування – **амортизаційними відрахуваннями**. Останні є частиною вартості основного капіталу і частиною валових витрат підприємства. Вони виступають джерелом відшкодування зносу основних засобів праці та створюють фінансові передумови для інвестування.

Щорічні амортизаційні відрахування утворюють амортизаційний фонд, який частково використовується на капітальний ремонт елементів основного капіталу. Основна ж його частина нагромаджується в грошовій формі для заміщення спожитих засобів праці, які вибувають з виробничого процесу в міру свого фізичного та морального зносу.

Річна амортизація основного капіталу розраховується за формулою:

$$A_p = \frac{K}{t}, \text{ де}$$

$A_p$  – річна амортизація;  $K$  – вартість основного капіталу;

$t$  – термін служби основного капіталу.

До речі, терміни служби основного капіталу, що визначаються на економічно обґрунтований період його експлуатації, називаються амортизаційним періодом. Його тривалість залежить від технічного прогресу.

Так, наприклад, у США в 1963 році для обробної промисловості в цілому були встановлені строки служби устаткування – 13 років, а згідно з правилами, введеними в 1971 р., – 10-11 років. В інших країнах світу (Франція, Німеччина, Японія) офіційні строки служби обладнання ще менші. В Японії, зокрема, вони складають 5-6 років. В Україні половина промислового устаткування має строк служби 20 і більше років.

Виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів основного капіталу називається **нормою амортизації**. Вона обчислюється у відсотках і розраховується за формулою:

$$Ha = \frac{A}{O_k} \times 100, \text{ де}$$

- Ha – норма амортизації;
- A – річна сума амортизації;
- Ok – вартість основного капіталу.

Якщо враховувати витрати на ремонт обладнання та ліквідаційну вартість основного капіталу, то цю формулу можна записати:

$$Ha = \frac{K + P - Л}{K \times n} \times 100\%, \text{ де}$$

- Ha – норма амортизації;
- K – початкова вартість основного капіталу;
- P – витрати на ремонт обладнання;
- Л – ліквідаційна вартість основного капіталу;
- n – нормативний строк служби основного капіталу.

Амортизація основного капіталу може здійснюватися різними методами. В практиці господарювання можуть бути використані методи рівномірної, подвійної залишкової та прискореної амортизації.

**Метод рівномірної (лінійної) амортизації** передбачає таку систему її нарахування, за якою протягом амортизаційного періоду забезпечується рівність накопичення суми амортизаційних відрахувань, тобто перенесення вартості основного капіталу на вартість грошової продукції, що здійснюється за однаковими нормами амортизації.

Норми амортизаційних відрахувань за методом **подвійно-залишкової амортизації** встановлюється шляхом подвоєння норм, розрахованих за методом рівномірної амортизації, але по відношенню не до початкової, а до залишкової вартості основного капіталу.

**Метод прискореної амортизації** передбачає таку систему її нарахування, за якою протягом усього амортизаційного періоду чи перших років функціонування основного капіталу вона здійснюється за завищеними нормами амортизації, тобто вони перевищують норму рівномірних відрахувань. Так, якщо строк функціонування устаткування становить 10 років, то щорічна норма рівномірної амортизації становитиме 10%, прискореної, наприклад, 20%.

Важливо зазначити, що прискорена амортизація стимулює підприємства до виведення з експлуатації фізично зношеного і морально застарілого

обладнання, дає змогу підходити до відтворення основного капіталу виважено, з урахуванням фактора часу, тенденцій та вимог науково-технічного прогресу.

Виключно важливою є проблема амортизації в Україні, де, по-перше, основний капітал у промисловості фізично зношений більш як на 60%, а моральний знос становить 90%, а, по-друге, фактичний строк амортизації основного капіталу складає 25-30 років. Для порівняння, у США в 2001 році були запроваджені нові строки амортизації машин і устаткування (для транспортних засобів – 3 роки, устаткування – 5 років, виробничих будівель і споруд – 15 років).

Забезпечення за цих умов швидкого переобладнання вітчизняних підприємств новою технікою можливо шляхом значного законодавчого скорочення строків амортизації і збільшення сум амортизаційних відрахувань, а також шляхом зарахування в амортизаційний фонд значної частини прибутку підприємців, що дуже їх зацікавить (амортизаційні відрахування не обкладаються податком), до проведення виваженої державної амортизаційної політики.

### 7.5. Час обороту і його складові частини

При розгляді кругообороту капіталу основною задачею було дослідження тих форм, які кожний індивідуальний капітал повинен прийняти і скинути в процесі свого руху. Від часу, протягом якого здійснювалася ця зміна форм, ми абстрагувались. А ось тепер на перший план виступає саме час обороту капіталу. Час обороту капіталу – це період з моменту авансування капіталу в грошовій формі і до повернення його до капіталіста в тій же самій формі.

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. Оборотний капітал здійснює повний оборот у кожному кругообороті і його тривалість, за інших незмінних умов, залежить від характеру продукту, масштабу й тривалості його виробництва, швидкості реалізації продукції.

Час обороту основного капіталу складається з часу оборотів його різних частин. Виробничі будівлі та споруди мають найбільший час обороту, машини і обладнання – менший, а інструменти – ще менший. Тому, щоб визначити час обороту основного капіталу в цілому, необхідно суму авансованого основного капіталу розділити на річну суму амортизації.

Так, якщо із загальної суми авансованого основного капіталу в 150000 грн., виробничі будівлі складають 40000 грн., і амортизуються за 40 років, машини і обладнання – 90000 грн. і амортизуються за 10 років, інструменти – 20000 грн. і амортизуються за 4 роки, то час обороту основного капіталу складає:

$$\text{Час обороту капіталу} = \frac{150000}{1000 + 9000 + 5000} = 10 \text{ років}$$

Для визначення часу обороту всього авансованого капіталу (основного і оборотного), необхідно його суму розділити на суму річної амортизації основного капіталу і оборотного капіталу, що обернувся за рік.

Якщо в нашому прикладі оборотний капітал складає 45000 грн. і обертається 4 рази на рік, а основний капітал – 150000 грн., сума річної амортизації – 15000 грн., то весь авансований капітал складе (150000+45000=195000 грн.), а весь оборотний капітал, що обернувся, складе 45000x4=180000 грн. У такому випадку час обороту авансованого капіталу складає:

$$\frac{195000}{15000 + 180000} = 1 \text{ рік}$$

Відповідно до схеми кругообороту капіталу час обороту промислового капіталу має таку структуру (рис. 7.4).

Як видно зі схеми, час виробництва за своїм економічним змістом неоднорідний. Він складається:

а) з робочого періоду, тобто кількості робочих днів, протягом яких до предмета праці безпосередньо додається жива людська праця, створюється готовий продукт.

б) з перерв у процесі праці, часу впливу на предмет праці природних сил.

в) з часу, протягом якого предмети праці знаходяться на складах підприємства у формі виробничих запасів.



**Рис. 7.4 Структура часу обороту промислового капіталу**

Найважливішою складовою часу виробництва виступає, безумовно, робочий період. Адже саме в цей період створюється вартість і додаткова вартість. Саме тривалість робочого періоду має найбільш суттєвий вплив на швидкість обороту і величину авансованого капіталу. Чим менша тривалість робочого періоду, тим менше оборотний капітал знаходиться у сфері виробництва, тим менше його необхідно мати для виробництва того чи іншого товару, тим більша швидкість обороту капіталу. І навпаки. Чим триваліший робочий період, тим менша швидкість обороту капіталу, тим більшу кількість капіталу необхідно авансувати для підтримання безперервності виробництва.



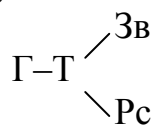
Скорочення тривалості робочого періоду можна досягнути різними шляхами: підвищенням продуктивності праці, поглибленням суспільного поділу праці, технічних удосконалень, спеціалізації, збільшенням числа робітників у виробництві, продовженням робочого дня й підвищенням інтенсивності праці.

Проте робочий період складає лише частину часу виробництва. В деяких галузях виробництва час виробництва включає в себе і час, протягом якого предмети праці піддаються впливу природних сил та процесів: фізичних, хімічних, біологічних (бродіння вина, дубіння шкіри, сушіння деревини тощо). Наприклад, процес вирощування пшениці триває дев'ять місяців. Це час її виробництва. Робочий же період займає, як правило, не більше місяця. Значний час – це період впливу на предмет праці природних сил. У цей час не створюється ніякої вартості. Звідси, цілком зрозуміла зацікавленість підприємців у скороченні часу впливу природних факторів на виробничий процес. Це досягається шляхом застосування нових, більш досконалих технологій і технічних засобів. Так, наприклад, природне сушіння деревини потребує 1,5-2 роки, а камерне – 15 діб, сушіння струмом високої частоти – всього 35 хвилин.

До часу виробництва входять і інші перерви у процесі праці (простої, перерви між змінами, нічний час при відсутності нічних змін, обідні перерви тощо). І нарешті, час виробництва включає в себе час, протягом якого частина засобів виробництва знаходиться на складах підприємства у формі виробничих запасів, які потрібні для забезпечення безперервного процесу виробництва і являє собою потенційний продуктивний капітал.

Як у випадку перерв, так і у випадку перебування капіталу у виробничих запасах, скорочення цього часу веде до підвищення ефективності функціонування капіталу, швидкості його обороту.

Виходячи із наведеної вище схеми, другою складовою часу обороту капіталу є час обігу. Він складається із часу продажу – перетворення товарного капіталу в грошовий ( $T-G$ ) і часу купівлі – перетворення грошового капіталу в продуктивний



Час обігу включає також час доставки (транспортування) товарів від виробника до ринків збуту і час збереження товарних запасів на складах.

Час обігу також зумовлює безпосередній вплив на швидкість обороту капіталу і величину авансованого капіталу. Чим більший час обігу, тим повільніший оборот капіталу і тим більшою має бути величина авансованого капіталу.

Тривале перебування капіталу у сфері обігу виключає одночасне його перебування у сфері виробництва. А це, у свою чергу, означає, що зменшується частина капіталу, яка безпосередньо зайнята виробництвом вартості і додаткової вартості.

З розвитком капіталізму з'являються фактори, що впливають на час обігу в протилежних напрямках. Удосконалення засобів транспортування і зв'язку веде до скорочення термінів доставки товарів у райони їх збуту. Але, з іншого боку, завдяки поділу праці, розширення його географічних кордонів, віддаленість ринків збуту та складності в реалізації товарної продукції обумовлюють накопичення товарних запасів на складах, збільшують час купівлі-продажу товарів та їх транспортування. Все це уповільнює оборот капіталу, відволікаючи все більшу його частину від продуктивного використання у сфері виробництва.

Тому головні зусилля підприємця повинні бути скеровані на скорочення саме цього часу, коли капітал перебуває у сфері обігу.

Найважливішою частиною часу обігу є час продажу, тому що саме тут відбувається перетворення товарного капіталу у грошовий. Для капіталістів проблема реалізації вартості та додаткової вартості значно складніша, ніж проблема її виробництва. Складність, насамперед, зумовлюється основним протиріччям капіталізму та його похідними формами, жорстокою конкуренцією.

#### **7.6. Оборот змінного капіталу та річна маса і норма додаткової вартості**

Раніше уже зазначалось, що змінний капітал за способом свого обороту належить до оборотного капіталу. Але на відміну від інших елементів останнього (сировини, палива тощо):

а) вартість змінного капіталу не переноситься на готовий продукт, а створюється знов;

б) він створює не лише еквівалент власної вартості, а й додаткову вартість;

в) чим швидше обертається змінний капітал, тим більшою є маса додаткової вартості.

**Річна маса додаткової вартості** ( $M$ ) є її абсолютна величина за рік. Вона дорівнює добутку маси додаткової вартості, що створена протягом одного кругообороту ( $m$ ) на кількість кругооборотів капіталу за рік ( $n$ ), або:

$$M = m \times n$$

**Річна норма додаткової вартості** обчислюється як відношення річної маси додаткової вартості до авансованого змінного капіталу або:

$$m' = \frac{M}{V} \times 100\%$$

Маса додаткової вартості, створена протягом року, залежить від декількох величин, а саме:

- 1) від норми додаткової вартості;
- 2) від розміру змінного капіталу;
- 3) від числа оборотів змінного капіталу.

Капіталісти зацікавлені у прискоренні обороту змінного капіталу, бо саме це веде до збільшення маси додаткової вартості. Чим більше оборотів протягом року здійснить змінний капітал, тим більше додаткової вартості буде створено.

Пояснимо це таким прикладом.

Припустимо, що існує два авансованих капітали, в яких однакова змінна частина – 10000 дол. Перший капітал обертається протягом року, а другий – протягом 3-х місяців, тобто здійснює 4 обороти на рік. Припустимо, що норма додаткової вартості у них однакова і дорівнює 100%. Звідси видно, що власник першого капіталу щорічно купує робочу силу на 10000 дол., а другий капіталіст протягом року купує робочої сили на 40000 дол. (10000дол.х4=40000 дол.) і його змінний капітал принесе 40000 дол. додаткової вартості. Таким чином, річна маса додаткової вартості дорівнює добутку маси додаткової вартості, що створена протягом одного кругообороту змінного капіталу на кількість його кругооборотів за рік.

Річну норму додаткової вартості можна визначити таким чином:

$$M' = \frac{M}{V} \times 100\%$$

$$M' = \frac{m' \times v \times n}{v} = m' \times n$$

У нашому прикладі, у першому випадку, річна норма додаткової вартості становить 100% ( $\frac{10000}{10000} \times 100$ ), а у другому – 400%, ( $M' = \frac{40000}{10000} \times 100$  або  $100\% \times 4$ ).

Звідси видно, що однакові за розміром змінні капітали при однаковій нормі додаткової вартості, але при різній швидкості обороту, приносять за рік різні маси додаткової вартості та мають різні її річні норми.

У той час, як норма додаткової вартості за один оборот капіталу є виразом дійсного ступеня експлуатації найманих робітників, річна норма додаткової вартості є виразом рівня зростання авансованого змінного капіталу протягом кожного року, тобто вона змінюється пропорційно кількості оборотів змінного капіталу.

### Поняття та категорії

Кругооборот капіталу. Стадії кругообороту капіталу. Форми кругообороту капіталу. Грошовий капітал. Товарний капітал. Продуктивний капітал. Додаткові витрати обігу. Чисті витрати обігу. Обороти капіталу. Основний капітал. Оборотний капітал. Фізичний знос основного капіталу. Амортизація. Загальний оборот капіталу. Реальний оборот капіталу. Час обороту капіталу. Час виробництва і його складові. Час обігу і його складові. Річна норма додаткової вартості. Річна маса додаткової вартості.

### Питання для самоконтролю

1. Що називається кругооборотом капіталу, які його три стадії і форми?
2. Що таке промисловий капітал?

3. Що називається обігом капіталу?
4. Який принцип поділу капіталу на основний і оборотний, постійний та змінний?
5. Що слід розуміти під фізичним та моральним зносом капіталу? Які види морального зносу основного капіталу Ви знаєте?
6. Що таке прискорена амортизація основного капіталу?
7. У чому полягає призначення амортизаційного фонду на підприємстві?
8. У чому різниця між авансованим і реально спожитим капіталом?
9. Як визначається річна норма і маса додаткової вартості?
10. Що слід розуміти під дійсною нормою додаткової вартості?

## ТЕМА 8. ВІДТВОРЕННЯ ТА ОБІГ УСЬОГО СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ

### План

- 8.1. Індивідуальний та суспільний капітал, проблема їх відтворення.
- 8.2. Сукупний суспільний продукт та його структура по вартості і натуральній формі. Два підрозділи суспільного виробництва.
- 8.3. Умови реалізації при простому відтворенні.
- 8.4. Умови реалізації при розширеному відтворенні.

У попередніх темах розглядалося відтворення і обіг індивідуального капіталу. І цього було достатньо для дослідження суті капіталістичного процесу виробництва, його особливостей в загальному вигляді. Індивідуальний капітал у процесі відтворення розглядався з боку його вартості, натуральна форма продукту значення не мала. Передбачалося, що на ринку кожен капіталіст безперешкодно знаходить усі необхідні умови для здійснення процесу виробництва. Але кожен індивідуальний капітал у дійсності являє собою лише частину всього суспільного капіталу. Тому тепер необхідно перейти до вивчення відтворення і обігу всього суспільного капіталу.

Такий підхід знаходиться в повній відповідності з основним методом аналізу, що використовується політичною економією – методом сходження від абстрактного до конкретного. Перехід від індивідуального капіталу до суспільного є сходженням від абстрактного до конкретного, а відмінність полягає не в об'єкті дослідження, а в ступенях абстрагування при дослідженні одного і того ж об'єкта – товарного виробництва.

### 8.1. Індивідуальний та суспільний капітал, проблема їх відтворення

В умовах розвиненого ринкового господарства суспільне виробництво розпорошено по індивідуальних підприємствах, кожне з яких відносно інших підприємств виступає як самостійна виробнича одиниця, самостійно вирішуючи що, як і для кого виробляти. Тому, з одного боку, кожен індивідуальний капітал – відокремлений від інших капіталів, формально не пов'язаний з ними, а з іншого боку, в силу суспільного поділу праці, кожне підприємство тісно пов'язане з різними іншими підприємствами.

Ці зв'язки проявляються в тому, що постійне поновлення процесу виробництва обумовлено перетворенням товарної форми капіталу в грошову, а потім перетворенням грошової форми в елементи продуктивного капіталу. Тому в кожному підприємстві відтворення може нормально відбуватися лише в тому випадку, якщо інше підприємство буде купувати в нього продукцію і, у свою чергу, теж продавати свою продукцію.

Таким чином, реальний рух індивідуального промислового капіталу і його безперервність обумовлені переплетінням окремих індивідуальних кругооборотів капіталу. Переплетіння кругооборотів індивідуальних капіталів один з одним, їхній взаємозв'язок утворюють *суспільний капітал*.

Звідси випливає, що *суспільний капітал* являє собою не арифметичну суму індивідуальних капіталів, а складну сукупність цих капіталів у їхньому взаємозв'язку, його рух складається з усієї сукупності рухів його частин, тобто, із усієї сукупності оборотів індивідуальних капіталів.

Індивідуальний капітал, який виробляє товари, повинен їх продати, отже, йому потрібні покупці. Цьому ж самому індивідуальному капіталові, щоб поновити процес виробництва, необхідно придбати на ринку засоби виробництва і робочу силу. Таким чином, індивідуальний капітал, у свою чергу, стає покупцем. Отже кожний індивідуальний капітал є продавцем одних товарів і покупцем інших. Унаслідок цього, процес виробництва буде безперервно тривати, якщо всі виробники зможуть продати вироблені товари та купити потрібні їм товари. Перетворення товарного капіталу в грошовий всією сукупністю індивідуальних капіталів є головною проблемою відтворення всього капіталу суспільства. Формально мова йде про продаж. Але це дуже специфічний продаж, це продаж усіх товарів, вироблених усіма виробниками за визначений період часу, усім покупцям. Не має бути ані дефіцитів, ані залишків непроданих товарів. Тобто, мова йде про те, що для безперервного здійснення відтворення всі виробники повинні продати всі свої товари, знайти на ринку потрібні їм засоби виробництва і робочу силу, а всі наймані працівники, підприємці та власники повинні знайти на ринку необхідні їм предмети споживання.

При аналізі процесу виробництва головною проблемою було розуміння соціального механізму створення доходів. Перетворення їх з товарної форми у грошову передбачалося, але не розглядалося. Для розуміння проблеми достатньо було зрозуміти складові частин капіталу і продукту по вартості. При аналізі відтворення всього суспільного капіталу необхідно повернутися до проблеми, від якої на попередньому етапі дослідження абстрагувалися, а саме до перетворення товарної форми капіталу у грошову. Відомо, що потрібно покупцям на ринку: предмети споживання та засоби виробництва. Отже, на ринку повинні бути саме ці товари – споживацького та інвестиційного призначення. Наступним має бути відповідь на питання: скільки? Скільки суспільство зможе придбати товарів інвестиційного призначення і скільки – споживацького?

Для кожного індивідуального капіталіста ринок є щось таке, що знаходиться поза його підприємством, для сукупного ж суспільного капіталу ринок утворює момент його власного руху. При аналізі відтворення індивідуального капіталу питання про те, де і як буде проданий продукт, де і як будуть куплені необхідні предмети споживання і засоби виробництва, не ставився. Можна було припустити, що виробник, перетворюючи свій грошовий капітал у продуктивний, завжди знаходить на ринку необхідні засоби виробництва і робочу силу, а виготовлений товар завжди реалізується. При аналізі відтворення індивідуального капіталу таке припущення було правомірним і можна було обмежитися розглядом складових частин капіталу і продукту по вартості. Натуральна форма продукту тут значення не мала.

Для дослідження проблеми відтворення всього суспільного капіталу натуральна форма виготовлених товарів виступає на перший план, має особливо важливе значення. Питання саме в тому й полягає – як реалізуються товари не тільки по вартості, але і за натурально-речовою формою. Тому при аналізі відтворення суспільного капіталу центральною виявляється проблема реалізації, яка полягає в тому, щоб установити, які співвідношення між виробництвом інвестиційних та споживацьких товарів забезпечують можливість безперервного руху усього суспільного капіталу, тобто можливість його відтворення.

Розгляд проблеми реалізації – це з'ясування, яким чином спожитий у процесі виробництва капітал відшкодовується з товарного продукту по своїй вартості і за своєю натуральною формою, і як це відшкодування переплітається зі споживанням додаткової вартості капіталістами і заробітною платою робітниками, і як це поєднується з нагромадженням капіталу по вартості й у натуральній формі. Тільки за цих умов можливе відтворення системи економічних відносин. Саме відтворення цих відносин становить суть відтворення як індивідуального, так і суспільного капіталу.

Таким чином, умови, за яких може відбуватися процес відтворення і обігу всього суспільного капіталу – це, перш за все, співвідношення, пропорції сукупного суспільного капіталу.

Перша спроба знайти ці співвідношення між частинами всієї маси товарів, вироблених за рік, тобто *сукупним продуктом суспільства*, була здійснена французьким економістом фізіократом Ф.Кене у праці «Економічна таблиця» (1758). Пізніше до цієї проблеми зверталися класики політичної економії – А.Сміт (1776), С.Сімонді (1819). Найскладнішою частиною теорії реалізації є відділення капіталу суспільства від доходів суспільства. Пов'язане це з тим, що у процесі кругообороту капіталу капітал одних суб'єктів виявляється доходом інших суб'єктів. Виходячи з цього, представники класичної політичної економії вважали увесь сукупний продукт суспільства доходом. При такому розумінні структури сукупного продукту суспільства неможливо з'ясувати співвідношення між виробництвом засобів виробництва та предметів споживання.

Протиріччя цього трактування вирішує теорія відтворення суспільного капіталу К.Маркса (1885). Він запропонував поділити всю сукупність товарів, вироблених усіма індивідуальними капіталами, і, відповідно, усе суспільне виробництво, на *два підрозділи: виробництво засобів виробництва (I підрозділ) і виробництво предметів особистого споживання (II підрозділ)*.

Що дозволяє зрозуміти такий підхід з'ясуємо у наступному питанні.

## **8.2. Сукупний суспільний продукт та його структура по вартості і натуральній формі. Два підрозділи суспільного виробництва**

Необхідною передумовою аналізу відтворення суспільного капіталу є розподіл сукупного суспільного продукту за вартістю і за натуральною формою.

Всякий товар, як відомо, являє собою єдність споживної вартості і вартості. Це повністю відноситься і до всієї товарної маси, взятої в цілому. Як вартість, один товар може відрізнитися від іншого тільки кількісно, як споживна вартість, товари відрізняються один від одного якісно, представляючи масу різноманітних речей. Але у своїй масі вони утворюють єдине ціле. Таким чином, весь суспільний продукт є, з одного боку, певна сума вартостей, а з іншого – маса різноманітних споживних вартостей.

Оскільки праця, втілена у сукупному суспільному продукті, як і праця окремого товаровиробника, є двоїстою (абстрактною, що створює вартість, і конкретною, що створює споживні вартості), то як результат абстрактної праці, уся суспільна праця однорідна, а як результат конкретної праці, вона розпадається на види, підвиди і т.д. Тому, класифікувати і ділити суспільний продукт і відповідно суспільне виробництво на різні групи можливо лише на основі відмінності споживних вартостей товарів і відмінності в конкретному характері сукупної праці.

Дійсно, результатом суспільного виробництва є маса вироблених протягом року найрізноманітніших товарів: хліба, одягу, взуття, автомобілів, верстатів, машин і устаткування тощо. Одні продукти праці, такі як машини, верстати та інші можуть бути використані тільки на продуктивне споживання, тобто для продовження процесу виробництва. Інші ж, такі як їжа, одяг можуть бути використані тільки на особисте споживання.

Таким чином, залежно від економічного призначення сукупний суспільний продукт за натуральною формою поділяється на засоби виробництва (інвестиційні товари) і предмети споживання (споживчі товари). Засоби виробництва залишаються у сфері виробництва і приводяться в дію людською працею. Предмети споживання вибувають зі сфери виробництва і надходять у сферу особистого споживання. При цьому деякі продукти праці можуть виступати і як засоби виробництва, і як предмети споживання. Наприклад, якщо фрукти використовуються як сировина для виробництва варення на кондитерському підприємстві, то вони є засіб виробництва. Якщо ж вони вживаються в свіжому вигляді для їжі, то це – предмети споживання. Отже, розподіл на засоби виробництва і предмети споживання визначається не натуральною формою продукту, а його функціональною роллю, хоча у більшій частині продуктів саме натуральна форма визначає їх функціональну роль.

Відповідно до цього і все суспільне виробництво розпадається на два підрозділи. До першого підрозділу відноситься сукупність галузей, що виробляють засоби виробництва, а до другого – сукупність галузей, що виробляють предмети споживання.

Усередині *першого підрозділу* виділяється група галузей, що виробляють засоби виробництва для виробництва засобів виробництва, і група галузей, що виробляють засоби виробництва для виробництва предметів споживання. *Другий підрозділ* складається з групи галузей, що виробляють звичайні ординарні предмети споживання, які купують за заробітну плату; і групи галузей, що виробляють першокласні вишукані предмети споживання, які купують за прибутки. Засоби виробництва поділяються на такі, які



використовуються в ряді циклів виробництва (речові елементи майбутнього основного капіталу), і такі, які використовуються одноразово (майбутні елементи оборотного капіталу). Серед продуктів другого підрозділу розрізняють також предмети одноразового споживання (хліб, м'ясо, цукор тощо) і предмети тривалого використання (одяг, меблі та ін.)

Можливо і подальше поділення продукту обох підрозділів, однак, для вивчення основних питань теорії відтворення вихідним залишається розподіл сукупного суспільного продукту на засоби виробництва і предмети споживання.

Поділ суспільного продукту і відповідно суспільного виробництва на основі відмінностей споживних вартостей і конкретного характеру праці має місце в будь-якому суспільстві. Так, у будь-якому суспільстві факторами виробництва є засоби виробництва і робоча сила, і безперервність виробничого процесу вимагає їх відшкодування. Специфічність цього поділу на два великі підрозділи в умовах розвинутого товарного виробництва обумовлено тим, що виробництво здійснює капітал, тому відшкодування засобів виробництва і робочої сили як факторів виробничого процесу дано в особливій формі – у формі капіталу. Справа в тому, що машини відтворюються тут не просто як машини, а як постійний капітал. Необхідні предмети споживання для відтворення робочої сили купуються на заробітну плату, тобто в кінцевому рахунку, відповідають змінному капіталу. І нарешті, частина засобів виробництва і предметів споживання споживається власниками капіталу та підприємцями або продуктивно, або як особисті доходи, і це споживання має своїм джерелом додаткову вартість. Тому, процес відтворення сукупного суспільного капіталу є, з одного боку, процесом відтворення матеріальних елементів процесу виробництва та умов людського життя. А з іншого боку, процес відтворення суспільного капіталу є процесом відтворення економічних відносин, що характеризують безперервний рух розвинутого ринкового господарства. І якщо вартість товарів розпадається на  $c+v+m$ , то і відшкодування її частин повинно розглядатися не тільки на основі поділу всього суспільного виробництва на дві основні сфери – виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання, але і в їх вартісній формі, у вигляді  $c + v + m$ .

В основі розпадань вартості сукупного суспільного продукту на  $c+v+m$  лежить двоїстий характер праці, який виявляється в двоїстості процесу виробництва. У той час як конкретна праця в процесі виробництва, створюючи споживну вартість, лише переносить на продукт вартість спожитих у виробництві засобів виробництва, абстрактна праця створює нову вартість, що дорівнює  $v+m$ . Тому новостворена вартість становить лише частину всієї вартості товару.

Виключення постійного капіталу з розгляду відшкодування спожитого річного продукту призводить до спотворення реальної величини вартості сукупного суспільного продукту, до змішування її з новоствореною за рік вартістю.

Такий підхід мав місце у А. Сміта. Прагнучи довести, що вся вартість товару є результатом праці, він упустив різницю між минулою працею, представленою в постійному капіталі, і витраченою знову живою працею, і тому не зміг правильно поставити проблему відтворення суспільного капіталу.

За Смітом, як окремо взятий товар, так і річна маса вироблених товарів розпадається не на  $c+v+m$ , а на заробітну плату робітників, прибуток капіталістів і ренту земельних власників, – інакше кажучи, Сміт звів вартість товару до  $v + m$ .

Це, так звана «догма Сміта» про складові частини вартості сукупного суспільного продукту. Сміт знав, що у вартості продукту індивідуального капіталу міститься не тільки заробітна плата і прибуток ( $v+m$ ), але і вартість спожитих засобів виробництва ( $c$ ). Проте, у вартість сукупного суспільного продукту він не включав вартість спожитих засобів виробництва. Сміт вважав, що оскільки елементи постійного капіталу, що входять у продукт даного підприємства, створені на якому-небудь іншому підприємстві, де вартість цих елементів була у свою чергу джерелом доходів (прибутку капіталіста і заробітної плати робітника), остільки весь сукупний суспільний продукт, у кінцевому підсумку, розпадається лише на доходи, тобто ( $v + m$ ).

Таким чином, ігнорування спожитих засобів виробництва у вартості сукупного суспільного продукту привело Сміта до глибокої кількісної помилки у визначенні величини вартості суспільного продукту. Вона виявилася меншою на величину постійного капіталу ( $c$ ).

Погляд Сміта пов'язаний з нерозумінням ним двоїстого характеру праці, втіленої в товарі. Він вважав, що вся вартість річного суспільного продукту є результатом річної праці. Дійсно, якщо розглядати суспільний продукт тільки як суму споживних вартостей, він є результат річної праці. Проте сукупний суспільний продукт, узятий як сума споживних вартостей, є результатом лише річної конкретної праці. Взятий саме як вартість, як результат абстрактної праці, він завжди перевищує вартість, створену річною працею, на величину спожитого при його виробництві постійного капіталу.

Таким чином, врахування розпаду вартості сукупного суспільного продукту на  $c+v+m$  є необхідною передумовою аналізу процесу відтворення, який виступає не тільки як відтворення споживних вартостей, але і служить виразом тих економічних відносин, у яких відбувається це відтворення.

Перший підрозділ не може ізольовано існувати від другого і навпаки. Здійснення процесу відтворення суспільного капіталу вимагає обмінів між двома підрозділами і всередині кожного з них.

Дослідження того, як відбуваються ці обміни, як відшкодовуються складові частини сукупного суспільного продукту за вартістю і у натуральній формі, являє собою з'ясування проблеми реалізації цього продукту. При цьому проблема реалізації не повинна пов'язуватися з грошима, хоча і опосередковується в реальному житті через незліченну кількість актів купівлі-продажу.

### 8.3. Умови реалізації при капіталістичному простому відтворенні

Реалізація сукупного суспільного капіталу можлива лише за умов деяких співвідношень між вартісними та натурально-речовими його структурними частинами. Для того, щоб з'ясувати, які саме співвідношення між вартісними та натурально-речовими структурними частинами сукупного суспільного продукту дозволяють безперервно продовжувати процес виробництва, необхідно побудувати відповідну модель. Таку модель побудував К.Маркс за умов простого та розширеного відтворення. Модель побудована на основі таких припущень:

1). Усі товари продаються за вартістю, тому що відхилення цін від вартостей взаємно нівелюються, тому і не впливають на кругообіг суспільного капіталу.

2). Не враховується науково-технічний прогрес, тому вартість товарів за період кругообігів капіталу не змінюється. В теорії К. Маркса це означає, що не змінюється і структура вартості, тобто відношення вартості засобів виробництва (постійного капіталу) до заробітної плати (змінного капіталу), і додаткової вартості до заробітної плати.

3). Для простоти моделі припускається, що мова йде про замкнуту економіку, тобто відволікаються від зовнішнього ринку. Можна поглянути на це припущення інакше: мова йде про всю світову економіку. Як її розуміти – пояснює наступний пункт.

4). Відтворення здійснюється у формі, властивій розвинутому ринковому господарству, тобто у формі, коли виробництво йде на основі капіталу. Так як ми розглядаємо відтворення розвинутих ринкових відносин, то тим самим розглядаємо відтворення тільки за наявності двох класів: з одного боку робітники, з іншого – власники і підприємці. Такий розгляд відповідає тому, що розвинене ринкове господарство, ставши панівним і загальним, підпорядковує собі закономірності руху інших суспільних укладів. Так, наприклад, товар, навіть якщо він виготовлений не на базі капіталу, потрапляючи в кругообіг товарного капіталу, здійснює свій рух як складова частина саме товарного капіталу. В результаті такого погляду вважається, що суспільство складається з двох класів. Один з них – це наймані працівники, які є покупцями самих звичайних предметів споживання, а другий – це власники і підприємці, які є покупцями високоякісних предметів споживання, засобів виробництва і робочої сили.

Розгляд обігу суспільного капіталу необхідно починати з аналізу простого відтворення, тому що воно є логічно вихідним пунктом відносно розширеного відтворення.

Історично просте відтворення також передує розширеному. Розвинене ринкове господарство з типовим для нього розширеним відтворенням виростає на базі простих товарних відносин з властивою їм формою простого відтворення.

Для побудови моделі реалізації необхідно розділити все виробництво на два великих підрозділи: I підрозділ, що виробляє засоби виробництва, і II підрозділ, що виробляє предмети споживання.

Так, засоби виробництва представляють товари, що мають таку натуральну форму, в якій вони можуть увійти в процес виробництва. Предмети споживання представляють товари, що мають таку форму, в якій вони можуть задовольняти особисті потреби власників, підприємців і робітників.

Далі слід врахувати структуру вартості товару, яка розпадається на вартість спожитих речових факторів виробництва, позначимо її буквою  $c$ , еквівалент заробітної плати особистого фактора, позначимо його буквою  $v$ , і додаткову вартість, позначимо її буквою  $m$ . Цей поділ, що відноситься до одиничного товару, повністю можна застосувати і до сукупного товарного капіталу суспільства.

Капітал у кожному підрозділі розпадається на постійний капітал, який дорівнює вартості засобів виробництва, і змінний капітал, який дорівнює вартості спожитої робочої сили. Далі постійний капітал розпадається на основний капітал – машини, будівлі і т.д., і оборотний капітал – сировину, допоміжні матеріали. Вся вартість річного продукту, виробленого в кожному з цих підрозділів, дорівнює  $c$  (постійний капітал, спожитий у виробництві) і  $v+m$  (знову створену за рік вартість). Для простоти припустимо, що авансований постійний капітал, повністю споживається протягом року.

Таким чином, у першому підрозділі суспільного виробництва, що виробляє засоби виробництва, структура вартості товарів має вигляд:  $I(c+v+m)$

У другому підрозділі суспільного виробництва, що виробляє предмети споживання, структура вартості буде виглядати точно так же:  $II(c+v+m)$ . В цілому натурально-речова і вартісна структура сукупної маси вироблених товарів буде мати вигляд:

$$\begin{array}{l} I(c+v+m) \\ II(c+v+m) \end{array}$$

Тепер необхідно зрозуміти функціональне призначення кожної частини сукупної суспільної товарної маси.

Спочатку розглянемо *просте відтворення*.

Припустимо річний цикл виробництва, тобто повне споживання та відшкодування капіталу за рік.

Припустимо також, що робочий день завжди поділяється на дві рівні частини, одну з яких присвячено відтворенню заробітної плати, а іншу – створенню прибутків для власників та підприємців. Інакше кажучи, норма додаткової вартості в обох підрозділах постійна і дорівнює 100%.

Легше зрозуміти процес балансування на основі умовного числового прикладу.

Припустимо, що річний продукт суспільства має такий вид:

I підрозділ – виробництво засобів виробництва:

$$4000c + 1000v + 1000m = 6000$$

II підрозділ – виробництво предметів споживання:

$$2000c + 500v + 500m = 3000$$

$$Усього = 9000$$

Умовним прикладом передбачається, що в I підрозділі за рік витрачено постійного капіталу на суму  $4000c$ , змінного капіталу на суму  $1000v$  і створена додаткова вартість  $1000m$ . Таким чином, вартість усієї річної продукції I підрозділу дорівнює  $6000$ , за натуральною формою – це засоби виробництва.

У II підрозділі витрачено постійного капіталу  $2000c$ , змінного капіталу  $500v$  і створена додаткова вартість  $500m$ . Вся вартість річної продукції II підрозділу становить  $3000$ , за натуральною формою – це предмети споживання. Оскільки мова йде про просте відтворення, то вся вироблена за рік додаткова вартість повністю споживається власниками і підприємцями на особисті цілі, не пов'язані з виробництвом.

Розглянемо, як відбувається відтворення капіталу в I і II підрозділах.

У кінці року витрачений постійний і змінний капітал і вироблена додаткова вартість в обох підрозділах перетворюються на товарний капітал. Різниця між I і II підрозділом полягає в тому, що товарний капітал I підрозділу знаходиться в натуральній формі засобів виробництва, а товарний капітал II підрозділу знаходиться в натуральній формі предметів споживання. У тій натуральній формі, в якій знаходяться капітали I і II підрозділів, початок нового річного виробництва неможливий. Так, наприклад, витрачений змінний капітал I підрозділу перетворився на засоби виробництва (будівлі, машини, сировина, вугілля і т.д.), а витрачений постійний капітал II підрозділу перетворився на предмети споживання (шовк, хліб, цукерки, чоботи і т.д.). Для того, щоб почати нове річне виробництво, капіталісти I і II підрозділів повинні відшкодувати витрачений у виробництві капітал.

Капітал I підрозділу, перебуваючи у товарній формі засобів виробництва, може відшкодувати витрачений у виробництві постійний капітал силами свого підрозділу, тобто засоби виробництва на суму  $4000c$  реалізуються всередині самого I підрозділу. Вони йдуть на відшкодування витрачених засобів виробництва I підрозділу. За вирахуванням цих  $4000c$  в I підрозділі залишаються нереалізованими засоби виробництва на суму  $1000v+1000m$ , за вартістю, що представляють собою витрачений змінний капітал і додаткову вартість.

Цілком очевидно, щоб почати нове річне виробництво, мало мати постійний капітал. Засоби виробництва самі, без з'єднання з робочою силою, не створюють товару, а, отже, процес праці, як процес збільшення вартості, без використання робочої сили неможливий. Тому, крім відшкодування постійного капіталу, підприємцям і власникам I підрозділу необхідно відтворити робочу силу і самих себе. Але цього вони не можуть зробити за допомогою товарного капіталу свого підрозділу. Змінний капітал і додаткова вартість знаходяться тут у формі засобів виробництва. Робітники ж для підтримки своєї робочої сили потребують предмети споживання. Очевидно, що і самі підприємці і власники не зможуть відтворити себе без використання предметів споживання. Тому, для задоволення особистих потреб робітників з одного боку, та підприємців і власників – з іншого, I підрозділу потрібні предмети споживання, які можна отримати тільки з II підрозділу.

Протилежну картину представляє II підрозділ. У ньому були створені предмети споживання. Частина з них на суму  $500v+500m$  буде реалізована всередині самого II підрозділу. Вони підуть на особисте споживання робітників, підприємців і власників цього підрозділу. За вирахуванням цієї частини в II підрозділі залишаються нереалізованими предмети споживання на суму  $2000c$ , які представляють собою за вартістю витрачений за рік постійний капітал. Реалізація цих предметів споживання всередині II підрозділу неможлива, оскільки постійний капітал речовиною представлено в засобах виробництва. У той же самий час для відновлення виробництва в II підрозділі потрібні засоби виробництва, які можна отримати тільки з I підрозділу.

Таким чином, однобічність виробництва в кожному підрозділі є матеріальною основою їх всебічної взаємозалежності і взаємопов'язаності. I підрозділ виробляє засоби виробництва не тільки для себе, але і для II підрозділу, а II підрозділ виробляє предмети споживання і для себе, і для I підрозділу. Тому, відтворення капіталу неможливе без взаємного обміну між двома підрозділами суспільного виробництва.

Розглянемо, як відбувається цей обмін.

Підприємці і власники I підрозділу видають робітникам  $1000v$  заробітної плати. На ці гроші наймані працівники купують у виробників II підрозділу необхідні предмети споживання і шляхом їх споживання відтворюють свою робочу силу. На виручені гроші підприємці і власники II підрозділу купують у підприємців і власників I підрозділу засоби виробництва, необхідні їм для відновлення процесу виробництва і тим самим відшкодовують частину ( $1000c$ ) витраченого у виробництві постійного капіталу. У свою чергу, підприємці і власники I підрозділу купують у підприємців і власників II підрозділу необхідні їм предмети споживання і тим самим реалізують створену в їх підрозділі додаткову вартість. І нарешті, на виручену від продажу цих предметів споживання суму підприємці і власники II підрозділу купують у підприємців і власників I підрозділу засоби виробництва, повністю відшкодовуючи витрачений у виробництві постійний капітал. Таким чином відбувається відшкодування змінного капіталу і реалізація додаткової вартості у I підрозділі і відшкодування постійного капіталу у II підрозділі. Гроші, авансовані підприємцями і власниками I підрозділу, повернулися назад до свого вихідного пункту.

Решта в I підрозділі засобів виробництва на суму  $4000$  реалізується всередині самого I підрозділу. Підприємці і власники відшкодовують постійний капітал I підрозділу шляхом обміну між собою всередині самого цього підрозділу. Таким чином, частина продукту I підрозділу, в якій втілюється вартість спожитого постійного капіталу, повинна бути представлена такими видами засобів виробництва, які в результаті взаємного обміну всередині I підрозділу можуть забезпечити відтворення в усіх галузях, що входять до складу даного підрозділу.

Що стосується решти у II підрозділі предметів споживання на суму  $500v+500m$ , то вони йдуть на індивідуальне споживання робітників, підприємців і власників цього ж підрозділу. Їх реалізація залежить від того, в

яких предметах споживання вони представлені. Наймані працівники реалізують свою заробітну плату в звичайних предметах споживання, підприємцям і власникам поряд зі звичайними предметами споживання потрібні й високоякісні предмети споживання, предметі розкоші. Якщо ці обміни будуть здійснені, то  $(v+m)$  II підрозділу буде реалізована шляхом продажу їх підприємцям і власникам, з одного боку, та найманим працівникам – з іншого, цього ж підрозділу.

Таким чином, ми приходимо до висновку, що основною умовою для реалізації сукупного суспільного продукту при простому відтворенні є рівність  $I(v+m) = IIc$ , тобто рівність змінного капіталу та додаткової вартості I підрозділу постійному капіталу II підрозділу. Це означає, що доходи зайнятих у сфері виробництва інвестиційних товарів мають бути рівними спожитому постійному капіталу у сфері виробництва споживчих товарів.

Друга умова реалізації математично виводиться з першої. Оскільки вартість продукту II підрозділу, як і вартість будь-якого товару, дорівнює  $c+v+m$ , то підставивши замість «с» рівну йому величину –  $I(v+m)$ , ми отримаємо  $I(v+m)+II(v+m)=II(c+v+m)$ , тобто рівність річних доходів суспільства вартості споживчих товарів, вироблених за рік. Справді, для безперебійного обігу всього суспільного продукту необхідно, щоб предмети споживання були повністю реалізовані. Але купити їх можуть тільки наймані працівники, підприємці та власники, тобто ті, хто живе або за рахунок заробітної плати, або за рахунок додаткової вартості.

Проте, що стосується вартості виробленої продукції II підрозділу, то на доходи розпадається тільки її частина. Навпаки цьому, А. Сміт, як з'ясувалося раніше, стверджував, що вся вартість як окремого товару, так і всієї товарної маси, розпадається на доходи. Справа в тому, що хоча за своєю споживною вартістю продукція II підрозділу цілком входить до фонду споживання суспільства, а величиною своєї вартості вона дорівнює доходам суспільства, тобто її можна купити на доходи, але структура вартості цих товарів така ж сама, як і будь-яких інших товарів: вона розпадається на перенесену та новостворену вартість. Це означає, що протягом року одночасно створюється нова вартість і переноситься стара вартість. На доходи розпадається лише новостворена вартість. Перенесена вартість має бути відшкодованою новими елементами постійного капіталу. Без цього відшкодування подальше продовження виробництва стає неможливим.

Вартість продукції II підрозділу, згідно з наведеними схемами, дорівнює 3000 грошових одиниць; на доходи ж розпадається вартість у 1000 ( $500v + 500m$ ), решта 2000 – це вартість, перенесена з постійного капіталу, яка не може піти на доходи, яка має бути заміщена засобами виробництва. Але, так як і ця вартість втілена в предметах споживання і дорівнює за своєю величиною доходам I підрозділу ( $1000v+1000m$ ), то вона обмінюється на доходи, створені у сфері виробництва інвестиційних товарів.

Таким чином, продукція II підрозділу є тією споживною вартістю, в якій реалізуються всі доходи суспільства. Але доходи суспільства даного року створені річною працею цього року. Проте, протягом даного року створюється

тільки частина вартості продукції II підрозділу ( $500v + 500m$ ), інша частина вартості створена працею минулих років. Таким чином, при обміні  $I(v+m)$  на  $IIc$  відбувається обмін нової вартості на стару вартість рівної величини. Тому і створюється враження, що, оскільки продукція II підрозділу обмінюється на доходи, то і вона сама складається з доходів. Тут змішується речовинний носій доходу з самим доходом. Продукція II підрозділу є речовинним носієм доходу суспільства, самим же доходом є нова вартість, створена у виробництві інвестиційних та споживчих товарів, тобто  $I(v+m)+II(v+m)$ . З того, що новостворена вартість в обох підрозділах дорівнює всій вартості продукції II підрозділу, А. Сміт і робив висновок, що вартість так само розпадається на доходи, як і новостворена вартість.

Третьою умовою реалізації сукупного суспільного продукту при простому відтворенні є рівність  $I(c+v+m) = IIc + IIc$ , тобто вартість продукції I підрозділу дорівнює сумі постійного капіталу обох підрозділів. Цю умову також легко можна вивести з першої рівності:  $I(v+m) = IIc$ . Вартість засобів виробництва розпадається на  $c+v+m$ . Підставивши на місце  $I(v+m)$  рівну їм величину  $IIc$  отримаємо, що продукція I підрозділу дорівнює  $IIc + IIc$ . А це і створює враження, ніби вартість засобів виробництва розпадається на капітал і не містить у собі ніяких доходів. У дійсності ж продукція I підрозділу за своєю споживною вартістю може бути використана і використовується як речові елементи постійного капіталу, а за вартістю вона дорівнює вартості постійних капіталів обох підрозділів. Тому вона може бути куплена і купується на вартість  $IIc + IIc$ . Але її вартість зовсім не розпадається на них і не складається з них; розпадається вона, як і вартість продукції II підрозділу на  $(c+v+m)$ .

Таким чином, розглянуті вище умови показують, що реалізація сукупного суспільного продукту при простому відтворенні можлива лише за наявності певної пропорційності між I і II підрозділами.

При розгляді умов реалізації при простому відтворенні для спрощення передбачалося, що весь авансований постійний капітал повністю споживається протягом року і підлягає відшкодуванню, тобто фактично не враховувалися відмінності між основним і оборотним капіталом, які суттєво можуть впливати на хід відтворення. Тепер необхідно ввести цю відмінність і розглянути, яким чином відбувається відшкодування основного капіталу.

Повернемося до колишньої схеми:

I підрозділ  $4000c + 1000v + 1000m$

II підрозділ  $2000c + 500v + 500m$

Припустимо, що щорічно у II підрозділі зношується на  $200c$  елементів основного капіталу. Отже, умовою нормального ходу відтворення є відшкодування зношеної частини основного капіталу. Але матеріальне відшкодування основного капіталу відбувається раз на декілька років і  $200c$  поки будуть утримуватися в грошовій формі.

Як відомо, просте відтворення можливе за умови  $I(1000v+1000m)=II 2000c$ . Якщо припустити, що  $200c$  представляє знос і утримується в грошовій формі, то ця рівність порушується. II підрозділ пред'являє попит на засоби виробництва лише на суму  $1800$ , а пропозиція з



боку I підрозділу дорівнює  $2000 (1000v+1000m)$ . Отже, I підрозділ на  $200 (v+m)$  не може реалізувати засоби виробництва, що веде до порушення нормального ходу процесу відтворення.

Як же все-таки можлива реалізація цих  $200 (v+m)$ ? Справа в тому, що основний капітал відновлюється не на всіх підприємствах II підрозділу одночасно. У той час, коли на одних термін відновлення основного капіталу вже настав, інші тільки починають накопичувати амортизаційний фонд. Обмін між I і II підрозділами буде відбуватися таким чином. Після продажу предметів споживання на суму 1800 од. і на таку ж суму засобів виробництва, виробники II підрозділу, які повинні відновити свій капітал і вже мають для цього гроші, купують у I підрозділі засоби виробництва на 200од., а виробники цього підрозділу на виручені гроші купують предмети споживання у виробників II підрозділу, які тільки накопичують амортизаційний фонд і мають цей залишок у 200 од. Після реалізації цього залишку їх власники накопичують амортизаційний фонд.

Таким чином, просте відтворення можливе лише за умови, якщо сума основного капіталу, що підлягає відновленню в одній групі капіталістів II підрозділу, дорівнює сумі вартості зносу основного капіталу, яку інша група капіталістів II підрозділу повинна амортизувати. Порушення цієї рівності робить відтворення суспільного капіталу неможливим

Як ми з'ясували, вже у простому відтворенні міститься все необхідне для розуміння відтворення економічних відносин розвинутого ринкового господарства. У I підрозділі виробляються і відтворюються речові елементи постійного капіталу. Справжня роль цієї сфери економіки полягає в тому, що в неї створюються матеріально-речові умови існування великого машинного виробництва. У II підрозділі створюються предмети споживання, які задовольняють особисті потреби робітників, підприємців і власників.

Капітал завжди прагне до того, щоб збільшити додаткову вартість. А цього можна досягти тільки знов і знов капіталізуючи її, розширюючи виробництво. Тому відтворення в умовах розвинутого ринкового господарства являє собою, як правило, розширене відтворення.

#### **8.4. Умови реалізації при розширеному відтворенні**

Розширене відтворення як індивідуального, так і суспільного капіталу передбачає накопичення, тобто перетворення додаткової вартості в елементи продуктивного капіталу.

Проте, якщо при розгляді простого відтворення метою аналізу було з'ясування того, як рух суспільного капіталу, який є сукупністю рухів індивідуальних капіталів, панує над ними і обумовлює їх, то аналіз розширеного відтворення повинен показати, як відбувається не тільки рух суспільного капіталу, але й його розширення, яке, по суті, є сукупністю накопичень індивідуальних капіталів. Тобто, з одного боку, нагромадження суспільного капіталу складається з нагромаджень індивідуальних капіталів, а з

іншого, нагромадження індивідуального капіталу підпорядковується закономірностям нагромадження суспільного капіталу.

Першою умовою розширеного відтворення є наявність додаткових засобів виробництва, які створюються в I підрозділі суспільного виробництва. Нагромадження капіталу неможливе без додаткових засобів виробництва понад тієї їх кількості, яка відшкодовує спожиті за рік засоби виробництва. Тому основою розширеного відтворення є зростання виробництва у I підрозділі. Разом з тим, залучення у виробництво додаткового змінного капіталу може бути забезпечене тільки за наявності предметів споживання, які повинні бути придбані на заробітну плату додатково залученими найманими робітниками. Таким чином, розширене відтворення передбачає збільшення виробництва в обох сферах суспільного виробництва, але провідним є зростання I підрозділу.

З цього випливає, що вихідною умовою розширеного відтворення є  $I(v+m) > Ic$ . При цьому, йдеться не лише про надлишок за вартістю, а про наявність у надлишку таких засобів виробництва, які можуть бути використані саме в I підрозділі. При простому відтворенні передбачалося, що вся додаткова вартість I підрозділу витрачається як дохід підприємців та власників, тобто цілком витрачається на товари II підрозділу. І, отже, вона складалася лише з таких засобів виробництва, які повинні були відшкодувати постійний капітал II підрозділу в його натуральній формі, тобто із інвестиційних товарів, призначених для виробництва споживчих товарів. Таким чином, для того, щоб відбувся перехід від простого відтворення до розширеного, в I підрозділі повинно бути створено більше елементів постійного капіталу для I підрозділу, тобто інвестиційних товарів, призначених для виробництва засобів виробництва. Цей перехід полегшується тим фактом, що деякі продукти I підрозділу можуть служити засобами виробництва в обох підрозділах.

Для ілюстрації процесу капіталізації додаткової вартості в суспільному масштабі використовуємо таку схему:

$$I \ 4000 \ c + 1000 \ v + 1000 \ m = 6 \ 000$$

$$II \ 1500 \ c + 750 \ v + 750 \ m = 3 \ 000$$

$$\text{Усього} = 9 \ 000.$$

При аналізі розширеного відтворення будемо виходити з припущення, що в I підрозділі капіталізується половина додаткової вартості, а інша половина йде на особисте споживання підприємців та власників, які діють у цьому підрозділі, тобто додаткова вартість I підрозділу, що дорівнює  $1000m$ , поділяється на фонд особистого споживання –  $500m_n$  і фонд нагромадження –  $500m_n$ .

$$I \ 4000 \ c + 1000 \ v + (500m_n + 500m_n) = 6000$$

Органічна будова капіталу залишається в обох підрозділах незмінною.

Як відомо з аналізу простого відтворення, у кінці року змінний капітал і додаткова вартість I підрозділу знаходяться в натуральній формі засобів виробництва, а постійний капітал II підрозділу знаходиться у формі предметів споживання. Але для того, щоб почати нове річне виробництво, потрібно відшкодувати витрачений постійний капітал, і далі потрібно, щоб виробники і наймані робітники відтворили себе. Тому, частина додаткової вартості,

призначеної для споживання підприємців та власників, і змінний капітал I підрозділу, що знаходяться у формі товарного капіталу (машини, сировина, допоміжні матеріали), повинні бути обмінені на постійний капітал II підрозділу, який перебуває в товарній формі предметів споживання.  $(1000v + 500 m_n)$  I підрозділу обмінюються на  $1500c$  II підрозділу. Таким чином, з одного боку, в цьому акті здійснюється відшкодування витраченого змінного капіталу в I підрозділі і відтворення підприємців та власників I підрозділу, а з іншого – відшкодування постійного капіталу II підрозділу.

Припускаючи, що в результаті нагромадження органічна будова капіталу не змінюється, а саме в I підрозділі  $c:v = 4:1$ , капіталізується додаткова вартість  $500m_n$ , яка буде поділена таким чином:  $400m_n$  має бути накопичено у вигляді постійного капіталу ( $400\Delta c$ ) і  $100m_n$ , як додатковий змінний капітал ( $100\Delta v$ ). Капіталізація  $400m_n$  при нормальних умовах не має особливих труднощів для виробників I підрозділу, так як додаткова вартість цього підрозділу знаходиться у формі засобів виробництва і може бути безпосередньо витрачена в цьому ж підрозділі як додатковий постійний капітал. Але  $100m_n$ , перебуваючи також у натуральній формі засобів виробництва, не можуть бути витрачені як змінний капітал, їх треба попередньо обміняти на частину продукції II підрозділу. Структура розподіленого за призначенням продукту I підрозділу прийме такий вигляд:

$$I \ 4000 \ c + 400\Delta c + 1000 \ v + 100\Delta v + 500m_n = 6000$$

Обмін  $100m_n$  ( $100\Delta v$ ), призначених для закупівлі предметів споживання для додаткової робочої сили I підрозділу, можливий за умови, що виробники II підрозділу обмінюють 100 одиниць додаткової вартості (II  $100m_n$ ), які уречевлені у предметах споживання, на засоби виробництва і таким чином збільшують свій постійний капітал до наступного виробничого року на 100 одиниць. Отже, I  $100 m_n$  обмінюються на II  $100 m_n$ , вся продукція I підрозділу реалізується, а у II підрозділі відбувається нагромадження  $100\Delta c$ . Оскільки органічна будова капіталу у II підрозділі  $c:v = 2:1$ , постільки змінний капітал повинен збільшитися на 50 одиниць. Ці кошти виробники II підрозділу також візьмуть зі своєї додаткової вартості. У цілому, виробники II підрозділу нагромаджують  $100\Delta c + 50\Delta v$ , а  $600m_n$  залишається на їх особисте споживання і реалізується всередині II підрозділу. Структура розподіленого за призначенням продукту II підрозділу прийме наступний вигляд:

$$II \ 1500 \ c + 100\Delta c + 750 \ v + 50\Delta v + 600m_n = 3000$$

Таким чином, відбудеться нагромадження в I і II підрозділах. В результаті постійний капітал I підрозділу до початку нового річного виробництва представлятиме  $4000c$  – відшкодованого, і  $400\Delta c$  – капіталізованого, що йде на розширення виробництва, тобто дорівнюватиме  $4400c$ . Змінний капітал I підрозділу після авансування  $100\Delta v$  дорівнюватиме до початку нового річного виробництва  $1100v$ , тобто капітал I підрозділу складе  $4400c + 1100 v$ .

У другому підрозділі відбулися наступні зміни. Якщо спочатку авансований постійний капітал становив  $1500c$ , то в результаті нагромадження  $100\Delta c$  він буде дорівнювати до початку нового річного виробництва  $1600c$ , а

змінний капітал –  $800v$  ( $750v + 50\Delta v$ ), тобто капітал II підрозділу складе  $1600c + 800v$ .

Таким чином, розміри нагромадження в II підрозділі залежать від нагромадження в I підрозділі. Капіталісти II підрозділу можуть здійснити нові капітальні вкладення тільки в тому випадку, якщо в I підрозділі є частина нереалізованої вартості у формі елементів постійного капіталу. У нашому прикладі в I підрозділі є  $100\Delta v$ , що втілені в засобах виробництва. Капіталісти II підрозділу отримали за рік  $750m$ , частину цих коштів вони можуть витратити на додаткові інвестиції в постійний капітал своїх підприємств. Однак ці додаткові капіталовкладення в засоби виробництва II підрозділу не можуть перевищити 100 одиниць, так як в I підрозділі є надлишок засобів виробництва тільки на 100 одиниць. У цьому і полягає залежність нагромадження капіталу в II підрозділі від нагромадження в I.

Припускаючи, що норма додаткової вартості залишається незмінною і дорівнює 100%, сукупний продукт другого року буде за своєю вартістю представлений у такому виді:

$$\begin{array}{r} I \ 4400c + 1100v + 1100m = 6\ 600 \\ II \ 1600c + 800v + 800m = 3\ 200 \\ \text{Усього} = 9\ 800. \end{array} \quad \left. \vphantom{\begin{array}{r} I \\ II \\ \text{Усього} \end{array}} \right\}$$

При збереженні визначених умов у підсумку третього року отримаємо:

$$\begin{array}{r} I \ 4840c + 1210v + 1210m = 7\ 260 \\ II \ 1760c + 880v + 880m = 3\ 520 \\ \text{Усього} = 10\ 780. \end{array} \quad \left. \vphantom{\begin{array}{r} I \\ II \\ \text{Усього} \end{array}} \right\}$$

Аналіз розширеного відтворення сукупного суспільного капіталу показав, що воно можливе при дотриманні таких умов:

1. Вартість вироблених у I підрозділі засобів виробництва повинна бути більше вартості предметів споживання, представлених витраченим постійним капіталом II підрозділу:

$$I(v + m) > IIc.$$

Ця нерівність дозволяє II підрозділу за рахунок частини додаткової вартості робити додаткові капіталовкладення. За даних умов вони є обов'язковою умовою розширеного відтворення.

2. Вартість річної продукції I підрозділу повинна бути більше постійного капіталу обох підрозділів:

$$I(c + v + m) > I c + IIc.$$

Таким чином, у процесі розширеного відтворення, елементів постійного капіталу повинно відтворюватися більше, ніж потрібно для їхнього відшкодування.

3. Новостворена в обох підрозділах вартість має бути більшою, ніж вартість всієї річної продукції II підрозділу:

$$I(v + m) + II(v + m) > II(c + v + m).$$

Однак, щоб розширене відтворення здійснилося, реалізація повинна забезпечити певний розподіл продукту і його частин усередині кожного підрозділу і між ними. Для реалізації сукупного суспільного продукту при розширеному відтворенні необхідно, щоб:

- сума початкового і додаткового змінного капіталу і особисто споживаної додаткової вартості I підрозділу дорівнювала сумі початкового і додаткового постійного капіталу II підрозділу:

$$I(v + \Delta v + m_{II}) = II(c + \Delta c);$$

- вартість річної продукції першого підрозділу дорівнювала сумі початкового і додаткового постійного капіталу обох підрозділів:

$$I(c + v + m) = I(c + \Delta c) + II(c + \Delta c);$$

- вартість річної продукції II підрозділу дорівнювала сумі початкового і додаткового змінного капіталу і особисто споживаної виробниками додаткової вартості обох підрозділів:

$$II(c + v + m) = I(v + \Delta v + m_{II}) + II(v + \Delta v + m_{II}).$$

При розгляді розширеного відтворення суспільного капіталу передбачалася незмінна органічна будова капіталу.

Проте законом розвинутої ринкової економіки є зростання органічної будови капіталу. Найбільш важливою особливістю розширеного відтворення при зростанні органічного складу капіталу є розбіжність у ступенях збільшення сукупного продукту за його натуральною і вартісною величиною. Зростання маси споживних вартостей, з яких складається сукупний суспільний продукт, повинно, природно, обганяти зростання його вартості, оскільки зростання органічної будови капіталу виражає підвищення продуктивності праці, яка обумовлює в свою чергу зменшення вартості товарів.

Об'єктивно необхідні пропорції відтворення в процесі стихійного руху капіталу постійно порушуються. Вони встановлюються, прокладаючи собі шлях через падіння і зростання виробництва, через економічні кризи.

### **Поняття та категорії**

Суспільний капітал. Сукупний суспільний продукт. Натурально-речова форма сукупного суспільного продукту. Вартісна форма сукупного суспільного продукту. Перший підрозділ суспільного виробництва. Другий підрозділ суспільного виробництва.

### **Питання для самоконтролю**

1. Яка різниця між індивідуальним капіталом та суспільним капіталом?
2. Що таке сукупний суспільний продукт?
3. Яка натуральна форма продукту I і II підрозділів суспільного виробництва?
4. На які частини розпадається вартість продукту I і II підрозділів суспільного виробництва?
5. На які частини ділиться додаткова вартість при розширеному капіталістичному відтворенні?
6. Які умови реалізації при простому відтворенні?
7. Які умови реалізації при розширеному відтворенні?

## 9. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

### План

- 9.1. Капіталістичні витрати виробництва і прибуток.
- 9.2. Норма прибутку.
- 9.3. Фактори, що визначають норму прибутку.
- 9.4. Утворення середньої норми прибутку і перетворення вартості в ціну виробництва.
- 9.5. Закон тенденції середньої норми прибутку до зниження.

Починаючи із зазначеної вище теми, ми відкриваємо новий етап дослідження капіталістичного способу виробництва і відповідних йому відносин виробництва і обміну.

У попередніх темах були розглянуті явища, які являє собою безпосередній процес виробництва капіталу. Дослідження їх відбувалось по можливості без урахування впливів багатьох вторинних обставин непричетних цьому процесу. Мовою філософів – ми розглянули капіталістичний виробничий процес *für sich* («для себе»), тобто як такий, де речі, про які ми знаємо – це явища, що мають основу свого буття в капіталістичному виробництві (наприклад, верстати і люди – це форми постійного і змінного капіталу і т. ін.).

Тому у першому томі «Капіталу» розглянуті явища дали уявлення про капіталістичний процес виробництва взагалі. І не просто створення товарів, а створення самого капіталу. Це однак не означає, що процес виробництва капіталу досліджувався без процесу обігу капіталу. Останній теж мав місце, але як фон, що дозволяв показати процес виробництва, проникнути в нього. Наприклад, коли досліджувалась додаткова вартість вона виявляла себе саме в сфері обігу. При цьому стратегічне завдання полягало в дослідженні *сутності капіталу*, його *внутрішніх рушійних сил*, як процесу постійного відтворення самого капіталу так і його рушійної внутрішньої сили. Цим були встановлені найбільш важливі закономірності існування такого типу соціального організму як капітал.

Однак цим життєдіяльність капіталу не вичерпується. У дійсному світі капітал, окрім сфери виробництва, живе і в сфері обігу. Тому виробництво капіталу доповнюється обігом, який впливає на його загальний стан. Причому не простого товарного обігу, а *обігу капіталу*. У другому томі «Капіталу» К. Маркса показує цей процес з точки зору того, як реалізуються основні внутрішні зв'язки основних структурних елементів капіталу. Як і в першому томі, він торкається і процесу виробництва, але вже для з'ясування обігу капіталу. Наприклад, при аналізі кругообороту капіталу іде аналіз не тільки його грошової і товарної форм, але і виробничої.

Таким чином, можна констатувати, що капітал не може існувати як без сфери виробництва, так і обігу. Однак, по-перше, при дослідженні процесу виробництва капіталу К. Маркс спеціально обіг не досліджує, а у другому томі спеціально не досліджує виробництво. Крім того, по-друге, процес виробництва

і процес виробництва капіталу, процес обігу і процес обігу капіталу поняття не тотожні і головна увага приділяється у першому тому виробництву капіталу, а у другому його обігу. І нарешті, по-третє, головні аспекти виявлені в дослідженні процесу виробництва і обігу зберігаються. Однак посилюються новими фактами, при збереженні визначальної ролі процесів виробництва.

Тепер ми переходимо до вивчення матеріалу третього тому «Капіталу», де розглядається не просто єдність процесу виробництва і обігу. Адже відомо, ще в докапіталістичних формаціях існував процес виробництва та обігу, але там не було капіталу. Тому досліджуючи рух капіталістичного процесу як цілісний, у єдності виробництва капіталу і його обігу ми знайдемо ті конкретні нові його форми, які виникають із руху капіталу як цілого. Це не що інше, як форми безпосередньої практики капіталістичного господарювання з якими кожен день стикаються представники цього суспільства. У порівнянні з цими формами дійсного руху капіталів, усі ті види капіталу, про які ми вже маємо уяву, як спочатку процесу виробництва капіталу, а потім в процесі обігу будуть виглядати односторонніми, а тому і неповними характеристиками.

Таким чином, предметом третього тому є дослідження тих *видозмін*, які отримує капітал у *результаті єдності* процесу свого виробництва та обігу. Вивчаючи дійсний рух капіталів, ми крок за кроком будемо наближатися до тих форм, в яких вони виступають на поверхні суспільства, у повсякденній свідомості учасників виробництва.

### **9.1. Капіталістичні витрати виробництва і прибуток**

З проблеми витрат виробництва ми відкриваємо дослідження форм господарської діяльності членів суспільства як предмета третього тому «Капіталу». Витрати виробництва як категорія капіталістичного господарювання з'являється не випадково і є проявом об'єктивної закономірності єдності виробництва капіталу і його обігу.

Уособлення витрат виробництва є об'єктивним процесом і те, що вартість товару (те, що товар коштує суспільству) і витрат виробництва (те, що він коштує капіталісту) зовсім не витікають із практики господарювання і тим паче з бажань капіталіста.

Розуміння цього дозволяє констатувати факт того, що категорія витрат виробництва не має ніякого відношення до утворення вартості товару. Тим самим саме тут можна побачити, чому це так. Розгляд того, що коштує товар капіталісту і того, що коштує він для суспільства лише вказує на корінну відмінність цих понять вартості і витрат виробництва, але не дає повного розуміння самих витрат виробництва. Тільки виявивши сутність витрат виробництва можливо повністю відділити ці дві категорії і зрозуміти, чому на поверхні суспільства вартість товару предстає як витрати виробництва.

Таким чином процес утворення вартості був з'ясований з аналізом виробництва додаткової вартості. Там же була показана роль постійного і змінного капіталу у цьому процесі. Повертаючись до різної ролі цих частин у

процесі утворення (збільшення вартості), К.Маркс показав, що з точки зору уже виробленого товару цей процес виступає як обіг капіталу.

У виробленому товарі має місце вартість витрачених засобів виробництва. Вона була авансована на купівлю засобів виробництва і виконала в процесі зростання вартості роль постійного капіталу, а потім предстала у вигляді частини вартості товару.

По іншому веде себе частина витрачена на купівлю робочої сили. Вона не входить безпосередньо в процес утворення нової вартості ( $v+m$ ). При авансуванні капіталу робоча сила предстала як вартість, а в процесі виробництва як творець вартості.

Розглядаючи загальне і відмінне між постійним і змінним капіталом треба пам'ятати, що капітал витрачений на купівлю робочої сили завжди виступає після процесу виробництва як заробітна плата. Причому оплата найманого робітника відбувається після того, як він затратив робочу силу і створив товар. Так стає зрозуміло, чому у витратах виробництва робоча сила предстає як заробітна плата. До речі, цей аспект був розглянутий при аналізі теорії заробітної плати як форма перетвореної вартості і ціни робочої сили при з'ясуванні причини такого перетворення.

У товарному виробництві найважливішою (і найтяжчою) для забезпечення його нормального відтворення умовою є відшкодування витрат виробництва (і обігу) шляхом повернення їх грошового еквівалента капіталісту. Тільки за умови відшкодування цих витрат може бути досягнута безперервність процесу обороту капіталу, оскільки ці гроші знову можуть витрачатись на потреби виробництва як капітал. Ми вже знаємо, що відшкодування окремих елементів капіталістичних витрат (наприклад, основного капіталу) розтягується в часі на ряд років. Як правило, ціна, наприклад, верстата не може бути відшкодована повністю шляхом продажу виробленої за його допомогою одиниці якого-небудь товару, або навіть партії такого товару, виробленої за місяць чи навіть за рік. З цієї причини в ціні вироблених на капіталістичному підприємстві товарів ми знаходимо не всі витрати на виробництво, а тільки ціну спожитих засобів виробництва і застосованої для цього робочої сили. Сукупність цих двох останніх складових частин ціни товару (чи партії товарів) капіталісти в практиці своєї господарчої діяльності називають зазвичай ціною коштів.

Використовуючи набуті нами в попередніх темах курсу знання, розглянемо природу цих елементів ціни товару більш ґрунтовно.

Для суспільства вартість товару, виробленого на капіталістичному підприємстві, ( $W=c+v+m$ ) більша, ніж дійсні кошти капіталіста на величину додаткової вартості ( $m$ ). Тому достатньою умовою простого відтворення буде повернення через сферу обігу у формі виробничого капіталу лише капітальної вартості ( $c + v$ ).

Наприклад,  $W=400c+100v +100m = 600$ . Витрати на виробництво товару, які належить повернути у формі виробничого капіталу (люди і засоби виробництва), дорівнюють 500.



Частина вартості товару, яка відшкодовує ціну спожитих засобів виробництва і ціну застосованої робочої сили, відшкодовує капіталісту те, що йому коштував товар. Для капіталіста це і є «витрати виробництва».

$$k = c + v$$

Сама вартість товару для нього перетворюється на суму витрат виробництва ( $k$ ) і додаткової вартості ( $m$ ).

$$W = c + v + m \text{ або } W = k + m$$

Специфіка капіталістичного виробництва якраз і полягає в тому, що товар коштує капіталісту витрат капіталу, а суспільству – витрат праці. На цій різниці – ( $W - k$ ), на можливості з прибутком продавати товари нижче їх вартості, як ми в подальшому побачимо, базується закон конкуренції, що регулює загальну норму прибутку і так звані «ціни виробництва», що визначаються нею.

Уособлення (відокремлення) витрат виробництва ( $k$ ) – реальний процес, що здійснюється в русі капіталу. Його реальність підтверджується наявністю таких обставин:

1. Для забезпечення безперервності виробництва ця частина вартості повинна постійно з товарної (Т) через грошову (Г) перетворюватись у виробничу форму (...В...).

2. Авансування витрат виробництва та їх відшкодування – це єдиний і головний, відомий капіталісту, процес руху вартості товару.

3. У такому русі непомітною стає принципова різниця між постійним ( $c$ ) і змінним ( $v$ ) капіталом, затінюється джерело додаткової вартості ( $m$ ), а на перший план виходить різниця між основним і оборотним капіталом, що проявляється в різниці між авансованим капіталом і дійсними витратами капіталу на виробництво. Адже ця остання різниця з'являється якраз тому, що частина авансованого капіталу на значний час фіксується у виробничому процесі у формі основного або фіксованого капіталу і в подальшому лише поступово, в міру свого зносу переносить частинами свою вартість на продукт, що виробляється. А особлива увага, яку приділяє цим обставинам капіталіст у практиці своєї повсякденної господарчої діяльності, зумовлена розумінням ним своєї вигоди: одна справа авансувати капітал у виробництво на короткий строк, інша – на довготривалий період часу.

Формування витрат капіталу на виробництво товару – ось головний відомий капіталісту процес, що уявляється йому процесом утворення вартості товару. Процес утворення вартості затемнюється рухом мінової вартості.

Що стосується додаткової вартості ( $m$ ), то вона з'являється для капіталіста як результат затрати капіталу, а не праці. Таке уявлення підсилюється тим, що:

1. На другому полюсі відношення капіталу до найманої праці, вартість робочої сили перетворюється на заробітну плату, тому вся праця робітника видається сплаченою в повному обсязі.

2. У витратах виробництва різниця між постійним ( $c$ ) і змінним ( $v$ ) капіталом зникає, тому затінюється джерело додаткової вартості ( $m$ ).

3. Будь-яка економія на засобах виробництва збільшує різницю між вартістю товару і засобами його виробництва, тому складається враження, що

додаткова вартість ( $m$ ) – це результат авансування коштів на виробництво товару ( $k$ );

4. Оскільки без авансування в повному обсязі основного капіталу неможливо буде здійснити процес виробництва, то додаткова вартість ( $m$ ) уявляється результатом затрати всього авансованого капіталу, тобто не тільки того, що споживається, але й всього того, що застосовується.

Тому додаткова вартість, представлена як породження всього авансованого капіталу, отримує форму **прибутку** ( $p$ ), а вартість товару для капіталіста перетворюється на  $W = k + p$ .

**Прибуток** – додаткова вартість, але в містифікованій формі, що виникає з капіталістичного виробництва, маскує сутність капіталістичної експлуатації.

Гонитва за прибутком – це двигун капіталістичного виробництва: в міру скорочення ціни засобів виробництва зростає прибуток. Капіталіст може вистояти в конкуренції, навіть продаючи товари за цінами нижче їх вартості.

## 9.2. Норма прибутку

Яким чином додаткова вартість ( $m$ ) перетворюється на прибуток ( $p$ )?

Якщо в прибутку ( $p$ ) додаткова вартість ( $m$ ) представляється породженням усього капіталу ( $k$ ), то повинно існувати якесь відношення між: додатковою вартістю ( $m$ ) і всім капіталом ( $k$ ). Тільки за посередництвом цього відношення додаткова вартість ( $m$ ) може перетворитись у прибуток ( $p$ ).

Із теми «Капітал і наймана праця» нам відомо, що величина додаткової вартості ( $m$ ) знаходиться в іманентному (внутрішньому) відношенні тільки з величиною змінного капіталу ( $v$ ), і називається нормою додаткової вартості ( $m'$ ), що виражається як:

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

Розглядаючи природу норми додаткової вартості, ми не знаходили там ніякого внутрішнього, необхідного відношення між вартістю постійного капіталу, а значить, вартістю всього капіталу витраченого на засоби виробництва, і додатковою вартістю ( $m$ ). Для виробництва останньої постійний капітал був важливий лише як технічно необхідна маса, наприклад, бавовни, щоб поглинути працю прядильниці. Вироблена додаткова вартість не стояла ні в якому відношенні до постійного капіталу. Адже вартість бавовни не мала для виробництва додаткової вартості ніякого значення, була важлива тільки споживна вартість: предмет праці, що «поглинає» живу працю.

Проте капіталісту (на поверхні явища) всі частини капіталу однаково здаються джерелом додаткової вартості (прибутку), тобто зв'язок між додатковою вартістю і всім капіталом уявляється цілком реальним.

Відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу (або норма додаткової вартості, виміряна всім авансованим капіталом) називається нормою прибутку ( $p'$ ). Його можна виразити як:

$$p' = \frac{m}{c+v} \times 100\% \quad , \text{ або } \quad p' = \frac{m}{k} \times 100\%$$

«На ділі» це означає лише те, що на масу додаткової вартості в процесі обігу капіталу опосередковано мають вплив ряд обставин. Сама маса додаткової вартості  $M = m' \cdot V$  визначається тільки двома факторами: ступенем експлуатації ( $m'$ ) та кількістю робочої сили, що приводиться в рух змінним капіталом ( $v$ ). Але ця кількість робочої сили, у свою чергу, в значній мірі залежить від обороту всього авансованого капіталу. В попередніх темах, розглядаючи обіг капіталу, ми виявили, що рівновеликі капітали призводять у рух різні маси живої праці, в результаті утримується різна за величиною додаткова вартість (у залежності від будови капіталу, від ряду факторів, що впливали на швидкість його руху та ін.).

Таким чином, рух капіталу, взятого в цілому, в єдності виробництва і обігу, впливає на об'єктивний процес виробництва додаткової вартості, а саме: не відміняє експлуатацію, а лише впливає на розміри виробництва і реалізації додаткової вартості.

Ця залежність додаткової вартості від усього авансованого капіталу виражається в нормі прибутку. Більше того, таке відношення, такий зв'язок додаткової вартості з рухом усього авансованого капіталу перетворює її в прибуток, у «продукт усього капіталу».

Загальний висновок з цього такий. З одного боку, на поверхні капіталістичного суспільства, в практиці капіталістичного господарювання, норма прибутку – це один з найважливіших показників ефективності застосування капіталу, який слугує для капіталіста визначальним спонукальним мотивом його діяльності. З другого боку, норма прибутку – це внутрішнє, вартісне відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу, відношення, через яке всі елементи капіталу, всі особливості їх руху (про що йшла мова у попередніх темах) впливають на додаткову вартість, перетворюючи її на прибуток – результат дії всього авансованого капіталу.

### **9.3. Фактори, що визначають норму прибутку**

Розглянемо більш детально фактори, що визначають норму прибутку.

Для цього ми повинні згадати, що вартість як матеріальне виробниче відношення, не сприймається безпосередньо органами чуття – звідси складність теоретичного відображення вартості в свідомості людей. Ще складніше уявляти собі безпосередньо вартісні відносини, коли зміна величин яких-небудь одних складових частин вартості товарів служить фактором зміни інших, а також – співвідношень частин вартості товару.

Тому ми повинні прийняти ряд методологічних припущень (як, наприклад, незмінні, продуктивність праці, тривалість робочого дня та ін., а також незмінне число оборотів капіталу), які дозволять вартісні відносини, ті що розглянуті нами (норма додаткової вартості та норма прибутку), ілюструвати за допомогою відносин елементів реалізованої ціни товару, які доступні органам чуття. Таким чином складні, не доступні нашим органам чуття вартісні відносини, ми зможемо собі уявити, як числові співвідношення

частин реалізованої ціни товарів, а самі ці співвідношення ( $m$  і  $p$ ) приймуть вигляд простих, зрозумілих і наочних кожній людині числових показників.

Приймаючи такі методологічні припущення, спробуємо через відповідні показники виразити відношення норми прибутку до норми додаткової вартості. Для цього використаємо вже відомі нам формули:

$$1) \quad m' = \frac{m}{v} \times 100\%, \quad 2) \quad m = \frac{m'v}{100\%}, \quad 3) \quad p' = \frac{m}{c+v} \times 100\%$$

Підставивши формулу 2 у формулу 3, отримаємо:

$$p' = m' \frac{v}{K} \times 100\%, \quad p': m' = v: K.$$

Тобто, норма прибутку відноситься до норми додаткової вартості як змінний капітал до всього капіталу. З цих формул дуже просто зробити висновок про два головні фактори, що визначають норму прибутку:

1. Норма додаткової вартості ( $m'$ ). Це означає, що ті ж обставини, процеси, що впливають на норму додаткової вартості, впливають і на норму прибутку. Причому зміна норми додаткової вартості впливає на норму прибутку в прямій залежності.

2. Частка змінного капіталу в сукупному капіталі ( $v:K$ ), її зміна впливає на норму прибутку в прямій залежності. Або ж вартісна будова капіталу ( $c:v$ ), від якої зміна норми прибутку знаходиться в зворотній залежності: зростання вартісної будови капіталу означатиме зменшення питомої ваги змінного капіталу в його структурі, в результаті чого капітал буде приводити в рух меншу чисельність робітників, а значить відповідно буде створюватись менша маса додаткової вартості. Сама вартісна будова є конкретною формою органічної будови капіталу.

3. Врахувавши тепер швидкість обороту капіталу ( $n$ ), вплив якої на норму додаткової вартості розглянуто в попередній темі, ми врахуємо тим самим вплив через цей показник на норму прибутку продуктивності праці робітників і технічного прогресу, що зумовлюють зменшення робочого періоду, а також стану та засобів комунікацій, що зумовлюють зміни часу обігу. Залежність зміни норми прибутку від швидкості обороту капіталу – пряма.

4. У прямій залежності норма прибутку знаходиться від економії на постійному капіталі. Вона, в першу чергу, є наслідком належної комбінації суспільної праці, розвитку системи машинного виробництва. Впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, економія на виробничих відходах та їх подальша переробка і т. ін. – усе це капітал утилізує з метою збільшення норми прибутку. Проте капіталісти не гребують будь-якими можливостями такої економії, навіть якщо вона має своїм наслідком погіршення техніки безпеки і умов праці робітників.

5. Вплив зміни цін. Коливання цін на сировину, матеріали та інші складові елементи капіталу безпосередньо впливає на норму прибутку. Тобто, якщо ціна металу, палива, які використовуються для виробництва продукції, буде знижуватись – норма прибутку зростатиме. Такий рух цін опосередковано впливатиме також на процеси вивільнення чи зв'язування капіталу в процесі

його обороту, що опосередковано теж впливатиме на норму прибутку. Наприклад, якщо ціни на сировину підвищаться, то виникне необхідність у додатковій мобілізації грошового капіталу для підтримання виробництва в попередньому обсязі. Залучення додаткових позик для цього викликатиме зниження норми прибутку. Якщо ж ціни на сировину знизяться, то вивільниться капітал у грошовій формі, який можна використати для розширення виробництва або віддати ці тимчасово вільні гроші в позику. Це може призвести до підвищення норми прибутку.

Таким чином, на зміну норми прибутку ( $p'$ ) впливають такі фактори:

1. Норма додаткової вартості ( $m'$ ).
2. Вартісна будова капіталу ( $c:v$ ).
3. Швидкість обороту капіталу ( $n$ ).
4. Економія на постійному капіталі ( $c$ ).
5. Зміна цін.

#### **9.4. Утворення середньої норми прибутку і перетворення вартості товарів у ціну виробництва**

Для кожного індивідуального капіталу, якщо розглядати його певною мірою як відокремлений від інших капіталів, додаткова вартість і прибуток за своєю суттю є одне й те ж саме, тобто – результат праці зайнятих на даному підприємстві робітників. Тому вони й не відрізняються одне від одного за своєю величиною.

Відмінність між ними існує лише за формою: додаткова вартість в якості прибутку представляється результатом руху всього капіталу.

Відповідно до цього відносні величини додаткової вартості виражають у одному випадку (в  $m'$ ) додаткову вартість як таку, що виміряна змінним капіталом, у другому випадку (в  $p'$ ) – додаткову вартість як таку, що виміряна всім авансованим капіталом.

Дія розглянутих вище факторів, що впливають на норму прибутку, призводитиме до того, що рівновеликі капітали завдяки особливостям свого виробництва і обігу приведуть у рух різні маси найманої праці, а відтак – мають приносити різні за своєю величиною маси додаткової вартості (прибутку). Відповідно зміняться і будуть різними для рівновеликих капіталів і норми прибутку.

Що стосується норми додаткової вартості, то вона встановлюється в кожному даному суспільстві більш-менш однаковою (якщо не рахувати випадків отримання окремими капіталістами надлишкової додаткової вартості або збільшення виробництва абсолютної додаткової вартості завдяки випадкам збільшення за певних умов окремими капіталістами робочого дня для своїх робітників). Це відбувається тому, що існує певна єдність ринку робочої сили ринку одного і того ж товару, який має одну і ту ж споживну вартість – здатність творити додаткову вартість. Робітники на цьому ринку конкурують між собою за кращі умови застосування своєї робочої сили, намагаючись уникнути гірших умов. У випадку надмірної експлуатації своєї робочої сили,

робітники можуть звільнитись з такого підприємства і в такого капіталіста можуть виникати труднощі з забезпеченням виробництва робочою силою, особливо кваліфікованою і дисциплінованою. Це може, в свою чергу, викликати такі зміни у виробничому процесі, що можуть призвести до зростання витрат виробництва, падіння якості продукції та ін. Щоб не розоритись – капіталіст вимушений йти на компроміс з робітниками. У випадку ж низького ступеня експлуатації на підприємстві, його власник рано чи пізно стане перед вибором: або розоритись, або підвищити ступінь експлуатації до середнього рівня в даному суспільстві. Таким чином, завдяки конкуренції між робітниками, яка здійснюється шляхом вільного перетікання робочої сили з підприємства на підприємство, з галузі в галузь, відбувається формування єдиної норми додаткової вартості.

Якщо тепер ми, крім усього цього, приймемо до уваги взаємодію, взаємний вплив капіталів один на другого у конкурентній боротьбі між ними (особливо в процесі реалізації додаткової вартості, набуття нею грошової форми свого існування), то ми зможемо виявити таке.

1. Додаткова вартість знаходиться також у відносинах не тільки зі «своїм» капіталом, але й з іншими капіталами як даної галузі виробництва, так і з капіталами всіх інших галузей .

2. У процесі свого виявлення на поверхні суспільства додаткова вартість, створена на кожному з даних підприємств, може бути або збільшена, або зменшена. В результаті виникнення такої невідповідності абсолютних величин додаткової вартості та реалізованого прибутку на кожному з цих підприємств відбудуться також зміни відносних величин прибутку, тобто норми прибутку.

3. Якщо дія різних факторів на кожному з підприємств могла б зумовлювати вельми суттєві розбіжності в абсолютних величинах прибутків на рівновеликі капітали (а також відповідно і у відносних їх величинах, тобто в нормах прибутку), то вплив індивідуальних капіталів один на одного викличе протилежний рух – до вирівнювання прибутків на рівновеликі капітали, до вирівнювання індивідуальних норм прибутку в певні середні норми для окремих галузей, для економіки в цілому.

Прийнявши певні теоретичні передумови, розглянемо ці процеси на прикладах.

Щоб не ускладнювати пояснення, припустимо, що весь авансований капітал повністю зношується, а значить і повністю переносить свою вартість на продукт протягом року. Хоч на різних фабриках, наприклад, текстильних, органічна будова капіталу може бути різною, ми будемо вважати, що існує єдина середня для цієї галузі органічна будова капіталу (те ж саме і для інших галузей виробництва). Будемо також брати до уваги, що окремі галузі виробництва відрізняються з точки зору факторів, що впливають на норму прибутку, лише одним із них (наприклад, будовою капіталу), а вплив усіх інших факторів буде вважатись однаковим.

При однаковій дії всіх інших факторів рівновеликі капітали будуть приносити різні маси додаткової вартості в залежності від різниці у їх органічній будові. Адже, чим нижча органічна будова капіталу, тим більша в

ньому питома вага змінного капіталу, тим більшу масу найманої праці приводитиме в рух такий капітал у порівнянні з капіталом високої органічної будови, тим більша маса додаткової вартості випаде на його частину. І навпаки, рівновеликий капітал з високою органічною будовою приводитиме в рух меншу масу найманої праці і на його частку випаде менша маса додаткової вартості. Відповідно будуть різнитися між собою і норми прибутку. Такий стан речей вступає у протиріччя з намаганнями капіталістів отримувати максимально можливий прибуток. Протиріччя це вирішується для капіталістів малоприбуткових галузей шляхом пошуків місць для більш прибуткового застосування своїх капіталів, шляхом конкуренції за таке їх використання.

Існує внутрішньогалузева і міжгалузева конкуренція за більш прибуткове використання капіталів.

Внутрішньогалузева конкуренція – це, перш за все, конкуренція між капіталами однієї і тієї ж галузі за забезпечення умов виробництва надлишкової додаткової вартості. Надлишкова додаткова вартість утворюється як різниця між суспільною (ринковою) та індивідуальною вартістю товарів на підприємствах, які застосовують нову техніку, технологію, організацію і т. ін. Природа надлишкової додаткової вартості та методи її виробництва – кооперація, мануфактура, машинне виробництво – детально розглянуті в темі «Капітал і наймана праця». Перед цим так само детально розглядалась природа суспільної вартості товарів, умови, що визначають її величину. Проте незрозумілим залишилось питання: як саме формується суспільна вартість товарів і які особливості цього процесу?

Дослідження внутрішньогалузевої конкуренції дозволяє нам знайти відповіді на ці питання.

Величина суспільної вартості, яка визначається суспільно-необхідним робочим часом, уже була предметом нашого аналізу. Суспільно-необхідними витратами праці на ринку будуть визнані витрати праці тієї групи виробників, яка виробляє основну масу продукції даного виду. Тобто, ринкова вартість буде наближатись до індивідуальної вартості продукції, що виробляється на підприємствах саме цієї групи виробників.

Розглядаючи свого часу характеристику простої, випадкової або одиничної форми вартості (а саме кількісну визначеність відносної форми вартості), ми також з'ясували, що, з одного боку, в основі зміни мінових пропорцій товарів лежать зміни їх вартостей (як вартості товару, що знаходиться у відносній формі вартості, так і вартості товару-еквівалента). З цієї причини зміна відносного виразу величини вартості першого товару через певну кількість одиниць другого товару може відбуватись навіть без зміни вартості першого товару: для цього достатні тільки зміни у вартості товару-еквівалента. Наприклад: основою обміну 20 аршин полотна на 1 сюртук є рівна кількість праці, необхідна для їх виробництва. У цьому випадку 1 сюртук – це відносна величина вартості 20 аршин полотна. Якщо кількість праці, необхідна для виготовлення сюртука зменшиться вдвоє, а абсолютна вартість полотна не зміниться – величина відносної вартості полотна зросте вдвічі: за нього даватимуть 2 сюртуки. Відносний вираз вартості полотна в грошах, як відомо,

називається ціною. Змінюватись ціна полотна може як у зв'язку зі зміною величини вартості полотна, так і без зміни цієї величини: достатньо для цього лише зміни вартості золота. Якщо вартість золота знизилась би в два рази, то ціна полотна (вартість якого не змінилась) зростає в два рази. Про такий рух ціни економісти кажуть, що відбувається «коливання ціни відносно вартості» і називають його в підручниках «механізмом дії закону вартості».

Аналіз внутрішньогалузевої конкуренції дозволяє виявити й інші причини, які викликають коливання ринкової ціни відносно ринкової вартості товару. Тут проявляється вплив цих причин самого різноманітного характеру як через зміни попиту на товари, так і через зміни у їх пропозиції.

Зміни попиту і пропозиції впливають на ціни товарів, проте безпосередньо не впливають на їх вартість. Повинні пройти зміни в процесі виробництва товарів, щоб змінилась їх вартість.

Наприклад, 20 аршин полотна = 10 фунтів. Основою такого обміну є рівна кількість суспільної праці, яка втілена в ці кількості полотна і грошового металу. Коли (при незмінній вартості грошового металу) з яких-небудь, навіть випадкових, причин зростає попит на даний товар, або ж зменшиться його пропозиція, то це означає, що люди готові заплатити за дану кількість полотна, наприклад, 15 фунтів, у яких втілено в 1,5 рази більше праці, ніж у полотні. Ця різниця між ціною товару і його вартістю утворить надприбуток. Його наявність буде сприяти подальшим змінам у процесі виробництва полотна. Виробництво полотна почне зростати. Адже за таких умов виробництво стане прибутковим навіть для багатьох з тих, які були на межі банкрутства. Величина вартості полотна може зрости, оскільки суспільно-нормальними умовами виробництва можуть стати умови групи виробників, у яких більші в порівнянні з нормальними витрати праці на аршин полотна. Якщо ж, навпаки, з якихось причин попит на полотно скоротиться або пропозиція зростає, то це означатиме, що люди готові заплатити за дану кількість полотна лише, наприклад, 8 фунтів. Різниця між ціною і вартістю стане від'ємною,  $1/5$  вартості полотна не зможе перетворитись на гроші та виробництво полотна для значної маси капіталістів може стати збитковим. Виробництво полотна почне скорочуватись і певна частина капіталістів перестане займатись виготовленням полотна. Величина вартості полотна почне падати, оскільки суспільно-нормальними умовами виробництва можуть стати умови групи виробників, у яких менші в порівнянні з нормальними витрати праці на аршин полотна. Так відбувається процес формування, зміни суспільної (ринкової) вартості товарів.

Методами внутрішньогалузевої конкуренції за більшу норму прибутку, за надприбуток стають, як відзначалось, застосування нової техніки, технології, організації і т. ін. У тих капіталістів, які застосовують подібні новинки, індивідуальна вартість товарів буде нижчою суспільної (ринкової) вартості, яку їм компенсує ринок у вигляді вигідних для них цін. Надприбуток, який виникає в капіталістичних виробників якої-небудь галузі виробництва у вигляді різниці між ринковою та індивідуальною вартістю їх товарів, носить тимчасовий характер. Він може зникнути для них у результаті намагання інших капіталістів скористатися вигодами від оновлення техніки, технології. Впровадження



новинок усе більшою масою виробників означатиме зростання продуктивної сили праці в галузі, що призведе до зростання пропозиції товарів на ринку і зниження цін. Певна частина слабших виробників перестане займатись виробництвом даного товару або збанкрутує. Як тільки основна маса виробників завершить оновлення свого капіталу на новій технічній основі, умови виробництва на підприємствах тих капіталістів, які були лідерами, стануть суспільно-нормальними, індивідуальна вартість їх товарів зрівняється з суспільною (ринковою) вартістю і надприбуток для них зникне. З'являться нові лідери і почнуть отримувати надприбуток, конкуренція продовжуватиметься. Таким чином, гонка за надприбутком стає потужним стимулом розвитку науково-технічного прогресу в капіталістичному виробництві.

Розглядаючи специфіку коливання цін відносно вартості при капіталізмі, необхідно більш детально дослідити інші обставини, що впливають на зміни попиту на товари і їх пропозицію. Мова йде про значний вплив на співвідношення попиту на товари і їх пропозиції міжгалузевої конкуренції капіталів за своє більш прибуткове застосування, яка відбувається у формі переливу капіталу з однієї галузі в інші.

Історія дає нам багато свідчень про те, що з найдавніших часів існувала якась конкретна для кожних умов, місця і часу середня норма прибутку, на яку орієнтувався спочатку купецький, а згодом промисловий і торговий капітали. Коли капітал став розвиватись на своїй власній основі, яку він сам і створив, тобто на засадах крупного машинного виробництва, проникнення його в інші галузі забезпечувалось лише в тому разі, якщо існували підстави очікувати тут максимальний прибуток на кожну одиницю витраченого капіталу. З часом, у результаті проникнення в нові галузі капіталістів із інших сфер, норма прибутку у цій галузі знижувалась до середнього рівня.

Конкуренція капіталів різних галузей у формі їх міграції з галузі в галузь забезпечує встановлення таких пропорцій у розподілі капіталів між різними галузями, при яких рівновеликі авансовані капітали, незалежно від їх органічної будови і швидкості обороту, приносять у середньому однаковий прибуток.

Ця конкуренція призводить до встановлення таких середніх цін, які забезпечують капіталам різних галузей однакову, загальну середню норму прибутку. Саме такі середні ціни товарів як продуктів капіталу К. Маркс назвав цінами виробництва завдяки яким при капіталізмі відбувається коливання ринкових цін.

Щоб отримати уяву про формування структури таких цін, розглянемо цей процес на прикладі, що наведений в таблиці 9.1.

На прикладі довільно взятих даних за допомогою цієї таблиці можна розглянути кількісні співвідношення між додатковою вартістю і прибутком, що в процесі міжгалузевої конкуренції перетворюється в середній прибуток; між вартістю і ціною виробництва. У кожній з п'яти галузей застосовані рівні за величиною обсягу капітали, відсутня різниця між авансованим і спожитим капіталом, однакова швидкість обороту. Відрізняються ці капітали тільки різною органічною будовою.

Таблиця 9.1

Галузі	Капітал	Норма додаткової вартості	Маса додаткової вартості	Вартість	Норма прибутку	Середній прибуток		Ціна виробництва	Відхилення цін виробництва від вартості
	$c+v$	$m'$	$m$	$c+v+m$	$p'$	$p'$	$p_{cp}$	$c+v+p_{cp}$	(+,-)
I	95+5	100	5	105	5	22	22	122	+17
II	85+15	100	15	115	15	22	22	122	+17
III	80+20	100	20	120	20	22	22	122	+2
IV	70+30	100	30	130	30	22	22	122	-8
V	60+40	100	40	140	40	22	22	122	-18

При різній органічній будові капіталів однакові за величиною капітали різних галузей приводитимуть у рух різні маси робочої сили і відповідно приносять різні маси додаткової вартості, що зумовить різні галузеві норми прибутку.

Частина капіталістів з малоприбуткових галузей почне залишати ці галузі та шукати більш прибуткового застосування своїх капіталів. У результаті цього тут відбудеться скорочення обсягів виробництва і, відповідно, зменшення пропозиції відносно існуючого попиту. Ціни на товари цих галузей почнуть зростати, а разом з цінами у цих галузях зростатимуть норми прибутку.

Наплив нових капіталів до високоприбуткових галузей призведе до збільшення тут обсягів виробництва і, відповідно до зростання пропозиції відносно існуючого попиту. Ціни на товари цих галузей почнуть падати, а разом з цінами в цих галузях знизяться норми прибутку.

У результаті міжгалузевих переливів капіталів сформується єдина для всіх галузей середня норма прибутку. Оскільки в своїх оцінках прибутковості застосування капіталу в тій чи іншій галузі капіталісти керуються своїми очікуваннями прибутку з кожної одиниці капіталу, але не зі спожитого, а зі всього авансованого капіталу, то середня норма прибутку з розрахунку на весь авансований капітал стане звичайним явищем у всіх галузях. У результаті такої конкуренції вся маса виробленої додаткової вартості розподілиться між капіталістами різних галузей за принципом: рівний прибуток на рівновеликий авансований капітал.

Така конкуренція перетворює вартість товарів у їх ціну виробництва, яка складається з витрат виробництва плюс середній прибуток з розрахунку на весь авансований капітал.

В основі змін індивідуальних ринкових цін окремих капіталістів тепер будуть лежати ціни виробництва, в основі коливань яких, у свою чергу, лежатимуть зміни величин вартості товарів. Внутрішньогалузеві відхилення середнього прибутку від додаткової вартості, як і відхилення цін виробництва від вартості, взаємно погашаються. Якщо виходити з прийнятих нами методологічних допущень, то сума середнього прибутку в суспільстві дорівнює

сумі додаткової вартості, як і сума цін виробництва дорівнює сумі вартостей товарів.

При цьому ми повинні взяти до уваги, що не вся маса виробленої в суспільстві додаткової вартості бере участь у перетворенні в середній прибуток. Значна частина її може зверх середньої норми привласнюватись певний час окремими групами капіталістів у вигляді надприбутку, який може бути двох видів:

Перший – виникає тоді, коли індивідуальна ціна (вартість) нижча у порівнянні з середньою в галузі.

Другий – коли органічна будова капіталу в галузі нижча, ніж середня в суспільстві.

У промисловості ці види надприбутку носять тимчасовий характер. Перший, як ми з'ясували, видаляється внутрішньогалузевою, а другий – міжгалузевою конкуренцією. Значна частина надприбутків такого виду, як ми побачимо це в наступних темах курсу, може завдяки наявності різного виду монополій носити сталий характер. Загальний висновок з цього питання такий: розглядаючи дану проблему, ми дізнались про те, яким саме чином у процесі конкурентної боротьби капіталів ринкова ціна товару визначається не тільки його вартістю, але й вартістю всіх інших товарів.

### **9.5. Закон тенденції середньої норми прибутку до зниження**

Досліджуючи норму прибутку і її подальші перетворення в середню норму, ми виходили з дії поодиноких факторів, абстрагуючись при цьому від дії всіх інших факторів, що впливають на неї. У реальній дійсності дія кожного з факторів, що впливають на норму прибутку, тісно пов'язана з дією інших факторів. Такий тісний зв'язок між ними зумовлює те, що стає неможливим зробити однозначні висновки про наслідки дії того чи іншого фактора на норму прибутку. У реальній дійсності ті самі фактори, які, з одного боку, викликають підвищення норми прибутку, з другого – призводять до її зниження. І навпаки.

З розвитком капіталізму, особливо з переходом його на стадію крупного машинного виробництва, норма прибутку в цілому знизилась. Даний процес являв собою результат розвитку протиріч капіталістичного способу виробництва. А протиріччя, як відомо, лежать у основі розвитку будь-якого живого організму, в тому числі і суспільного виробництва, і його капіталістичної форми.

Зміни у виробничих відносинах є результатом змін у продуктивних силах. Це стосується і тих відносин, які фіксуються в категоріях норми додаткової вартості, норми прибутку, середньої норми прибутку та ін. Розглянемо характер таких змін.

З одного боку, розвиток машинного виробництва, застосування нових засобів виробництва, прогресивних технологій і організації виробництва є, як ми з'ясували, потужним засобом боротьби за отримання провідними групами капіталістів надлишкової додаткової вартості (надприбуток першого виду). А

зростання в цих випадках норми додаткової вартості – це один з двох головних чинників зростання норми прибутку.

З другого боку, той самий розвиток продуктивних сил, коли він охоплює основну масу товаровиробників, призводить до зниження суспільної вартості товарів і втрачає рядом лідерів капіталістичного виробництва можливість отримувати надлишкову вартість (надприбуток першого виду), що веде до зниження норми прибутку. Крім того, капіталістичним виразом технічного прогресу, як ми вже знаємо, є зростання органічної будови капіталу. А ця обставина є другим з двох головних чинників зміни норми прибутку (у цьому випадку – її зниження). У результаті зміни органічної будови капіталу в раніше особливо прибуткових галузях капіталісти, що застосовують у них свої капітали, починають поступово втрачати можливості отримання надприбутку другого виду, що також веде до зниження норми прибутку, оскільки зростаюча маса капіталів може мати в своєму складі зменшену питому вагу змінного капіталу, а значить – приводити в рух менше робочої сили.

Таким чином, нагромадження капіталу при зростаючій його органічній будові може підштовхувати до більш швидкого зростання сукупного капіталу в суспільстві в порівнянні зі швидкістю зростання абсолютної маси прибутку. Зрозуміло, що в такій ситуації відносна величина прибутку, тобто його норма, може знижуватись. При цьому, оскільки зростають обсяги основного (фіксованого) у виробництві капіталу, який теж ураховується при визначенні норми прибутку, питома вага прибутку в ціні товарів може зростати, а норма прибутку – падати.

З переходом на машинну стадію, особливо зі збільшенням питомої ваги основного капіталу в структурі виробничого капіталу, відбувалось уповільнення обороту капіталу, що теж зумовило зниження норми прибутку.

Протидіють зниженню середньої норми прибутку, крім того, такі процеси як:

1. Підвищення ступеня експлуатації найманої праці. Адже, крім згаданої вище надлишкової вартості, може зростати виробництво відносної додаткової вартості завдяки зростанню продуктивних сил у галузях, що виробляють життєві блага для робітників та їх родин. Крім того, час від часу можуть мати місце випадки зростання абсолютної додаткової вартості, що досягається збільшенням під різними приводами тривалості робочого дня.

2. В окремі періоди може мати місце падіння заробітної плати нижче вартості робочої сили.

3. Зростання продуктивних сил у суспільстві призводить також до здешевлення елементів постійного капіталу.

4. Резервна промислова армія самим своїм існуванням ускладнює умови боротьби робітничого класу за свої права.

5. Зовнішня торгівля, яка дозволяє капіталістам, головним чином розвинутих країн, отримувати надприбутки за рахунок різниці в національних рівнях цін.

6. Розвиток акціонерних товариств. Адже доход, який отримують акціонери (дивіденд) у розвинутих капіталістичних суспільствах буває меншим

у порівнянні з середнім прибутком. Тому акціонерні товариства можуть продавати свої товари нижче їх вартості, тобто вони тим самим не претендувати на частину виробленої ними додаткової вартості, яка потрапляє в процес формування середнього прибутку, підвищуючи його норму.

У розвитку капіталізму були періоди, коли з більшою силою діяли чинники, які протидіють падінню середньої норми прибутку, в інші періоди набирали силу чинники, що знижують її. Розглядаючи ці протилежні тенденції, К. Маркс зафіксував перевагу тенденції середньої норми прибутку до зниження, назвавши їх законом тенденції середньої норми прибутку до зниження.

### **Поняття та категорії**

Витрати виробництва. Прибуток. Норма прибутку. Фактори, що визначають норму прибутку. Внутрішньогалузева конкуренція. Вплив коливань попиту і пропозиції на ціни. Міжгалузева конкуренція. Середня норма прибутку. Ціна виробництва. Два види надприбутку. Чинники падіння середньої норми прибутку. Чинники, які протидіють падінню середньої норми прибутку. Закон тенденції середньої норми прибутку до зниження.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які саме елементи вартості не входять до складу витрат виробництва?
2. Які обставини підтверджують реальність процесу уособлення витрат виробництва?
3. Які фактори господарчої діяльності підсилюють уявлення капіталіста про те, що додаткова вартість ( $m$ ) являється породженням усього капіталу?
4. Яким чином відбувається перетворення додаткової вартості на прибуток?
5. Як впливає конкуренція між робітниками на формування єдиної норми додаткової вартості?
6. Як впливає конкуренція між капіталістами на формування єдиної середньої норми прибутку?

## ТЕМА 10. ТОРГОВИЙ КАПІТАЛ І ТОРГОВИЙ ПРИБУТОК

### План

- 10.1. Торговий капітал як відокремлена частина промислового капіталу: сутність та особливості.
- 10.2. Торговий прибуток та механізм його утворення.
- 10.3. Витрати обігу. Додаткові й чисті витрати, їх відшкодування.
- 10.4. Сучасні форми торгівлі. Товарні біржі.
- 10.5. Роль торгового капіталу в сучасній економіці.

У попередній темі „Витрати капіталістичного виробництва і прибуток” ми розглядали питання щодо функціонування промислового капіталу.

Однією з функціональних форм промислового капіталу є товарний капітал. З розвитком економічної системи товарна форма капіталу відокремлюється (обособлюється), перетворюючись у самостійну – торговий капітал.

У даній лекції необхідно з’ясувати сутність торгового капіталу, його особливості, роль і місце в економічній системі та скласти ясне уявлення про джерело торгового прибутку і механізм його утворення.

#### **10.1. Торговий капітал як відокремлена частина промислового капіталу: сутність та особливості**

Торговий капітал був історичним попередником промислового капіталу, він існував задовго до виникнення капіталізму в рабовласницькому і феодалному суспільствах у формі купецького капіталу і виступав як незалежна і самостійна форма капіталу.

Купецький капітал досліджується лише, тому що це дає більш повне зображення капіталістичного способу виробництва в цілому. Аналіз торгового капіталу, дослідження проблем, пов’язаних з відокремленням товарного капіталу в купецький капітал, – все це розкриває нові сторони в структурі капіталу, висвітлює його повніше, багатобічно.

Купецький капітал, що виник на основі суспільного поділу праці та розвитку простого товарного виробництва, зіграв важливу роль у його розкладанні та утворенні передумов переходу до капіталізму. Купецький капітал у двоякому відношенні сприяв первісному нагромадженню капіталу.

По-перше, купці отримували великі прибутки від експлуатації дрібних товаровиробників своєї країни, а також від колоніального грабежу великими компаніями (Ост-Індська, Вест-Індська та ін.) народів інших країн. Нагромаджені капітали використовувались для створення промислових підприємств, виступали одним із джерел промислового капіталу.

По-друге, розорення дрібних виробників купецьким капіталом призводило до їх диференціації, до формування класу найманих робітників.

Дослідження торгового капіталу в докапіталістичні епохи показує, що купецький капітал існував при абсолютно різних способах виробництва, оскільки при різних способах виробництва існував товарний обіг. Він виник на етапі (в період) занепаду первісного суспільства та є передумовою торгового капіталу. Купецький капітал не створює обмін, а виникає на основі виниклого обміну – в результаті подальшого розвитку товарного виробництва. Тобто, товарний капітал є результатом, продуктом обміну, а не його причиною.

Торговий капітал, у свою чергу, впливає на товарообіг: розширюючи обмін, викликає попит на продукти, а розширюючи збут, він стимулює пропозицію. У торгівлі продукт праці отримує свій подальший розвиток як товар, своє подальше розгортання. Це тривалий процес, він починається з перших зачатків обміну. Торговий капітал надає продуктам праці форму товару тому що, по-перше, ця форма вже існує, по-друге, сам торговий капітал виник з цієї форми як своєї передумови.

Торговий капітал у докапіталістичних формаціях має такі істотні відмінності від торгового капіталу в умовах капіталізму:

1) Купецький капітал поряд із лихварським капіталом у докапіталістичних формаціях був самостійною формою капіталу і відігравав досить важливу роль у розвитку країни, наприклад у Фінікії, Ломбардії, Нідерландах тощо.

2) Торгівля здійснювалася переважно продукцією дрібних товаровиробників і частково надлишками продукції рабовласницьких і феодальних господарств.

3) Торговий прибуток утворювався на основі нееквівалентного обміну: торговці скуповували продукти селян і ремісників за цінами нижче їх вартості, а продавали товари за цінами вище за їх вартість. Джерелом торгового прибутку був додатковий продукт створений працею простих товаровиробників.

Відмінність між торговим і купецьким капіталом полягає в тому, що їх відокремлює один від одного відмінність у способах виробництва. Зміна ролі та функції торгового капіталу обумовлена розвитком і зміною способу виробництва. Капіталістичний спосіб виробництва зводить купецький капітал до обслуговуючої ролі.

В умовах капіталізму торговий капітал втрачає свою лідируючу роль, перетворюється у форму підпорядковану, обслуговуючу рух промислового капіталу, виступає його агентом у сфері обігу. Істотно змінюються і джерела торгового прибутку.

Як утворюється торговий капітал і яка його сутність у капіталістичному суспільстві?

Нам відомо, що в процесі свого кругообороту  $(G - T \begin{matrix} \nearrow 3B \\ \searrow Pc \end{matrix} \dots B \dots T' - G')$

промисловий капітал приймає і змінює три функціональні форми – грошову, продуктивну, товарну. Кожна із цих форм здійснює свій кругообіг і виконує

особливі функції. Це і визначає можливість відокремлення їх у відносно самостійні форми капіталу.

Відокремлення товарного капіталу в товарно-торговий полягає в тому що:

1) метаморфоза товарного капіталу  $T'-G'$  перетворюється на самостійний кругообіг, у  $G-T-G'$ ;

2) зі всього класу капіталістів виділяється особлива група, яка здійснює перетворення товарного капіталу на грошовий;

3) товарний капітал відокремлюється в товарно-торговий, – грошовий капітал усього класу капіталістів розподіляється між торговцями і промисловцями.

Таким чином, відбувається відокремлення частки промислового капіталу у формі товарного капіталу ( $T'-G'$ ), а також перетворення цієї форми в особливий торговий капітал, а його функції – у функцію особливої групи капіталістів – торгових капіталістів.

Можливість відокремлення надана самим характером кругообороту промислового капіталу. Стадія обігу і функція обігу відокремлюється як особлива функція особливого капіталу. Тому не треба плутати товарний і торговий капітал. **Товарний капітал** – це одна із функціональних форм промислового капіталу. Він виступає у вигляді певної суми товарів і втіленої в них вартості та додаткової вартості. **Торговий же капітал** – це капітал, який обслуговує процес перетворення товарної вартості в грошову в сфері обігу.

Чому необхідне відокремлення торгового капіталу?

Ми знаємо, що процес кругообороту промислового капіталу включає в себе фазу виробництва і дві фази обігу, тобто представляє собою єдність виробництва і обігу. Нормальне функціонування промислового капіталу може бути забезпечено, якщо здійснюється ця єдність. Але фази обігу потребують додаткових витрат капіталу на транспортування, зберігання, упаковку товару і т.п. Значна частка витрат необхідна для зміни форми вартості (товарної на грошову). Слід зазначити, якщо промисловий капіталіст буде здійснювати і фазу виробництва, і фази обігу, то він повинен мати додатковий капітал для обслуговування сфери обігу. Якщо ж додаткового капіталу немає, то промисловий капіталіст буде вимушений скоротити масштаби продуктивного капіталу і за цей рахунок забезпечити реалізацію товару. Відволікання капіталу в сферу обігу знизить додаткову вартість, розміри накопичення і темпи відтворювання в цілому.

Якщо ж процес обігу буде обслуговуватися торговими капіталістами, які спеціалізуються на реалізації товарів, то капітал обігу зменшиться. Загальні витрати на процес обігу також зменшаться тому, що торговий капіталіст обслуговує багатьох промислових капіталістів.

Це і пояснює необхідність відокремлення частини промислового капіталу – товарного капіталу – і перетворення його в частину особливу, самостійну форму капіталу – торговий капітал.

Торговий капітал з'являється в результаті своєрідного суспільного поділу праці між промисловими і торговими капіталістами. Основною функцією промислового капіталіста є виробництво вартості і, в тому числі, додаткової



вартості, функція їх реалізації виступає для нього як побічна, яку він і доручає торговим капіталістам.

Торговий капітал представляє собою товарний капітал промислового капіталіста, який має перетворитись у грошовий капітал на ринку і це перетворення стає винятковою операцією особливого роду капіталістів – торговців товарами.

У даному випадку мова йде про товарно-торговий капітал, функція якого полягає в реалізації товарного капіталу промисловця і додаткової вартості, що міститься в ньому.

Проте за своєю глибокою сутністю торговий капітал щось інше, ніж перетворена форма частини капіталу обігу. Тому всі сукупні визначення „капіталу взагалі” відносяться і до торгового капіталу.

Отже, сутність торгового капіталу полягає в тому, що він, по-перше, виступає як відокремлена частина промислового капіталу і, по-друге, він займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу в грошовий.

Торговий капітал існує і у формі грошово-торгового капіталу, що здійснює торгівлю грошима. В умовах розвиненого ринкового господарства цю функцію виконують банки.

Що придає торговому капіталу характер самостійно функціонуючого капіталу?

У руках промислового капіталіста, який сам реалізує свої товари, товарний капітал – це лише особлива форма його капіталу в сфері обігу, проста форма існування промислового капіталу. Товарний капітал для промислового капіталіста є його капіталом обігу. Перехід товарів із рук промислового в руки торгового капіталіста не є ще дійсною реалізацією товарів, оскільки вони не поступають споживачам.

Товарний капітал у руках торгового капіталіста, по-перше, остаточно перетворюється в гроші, по-друге, у результаті особливої форми поділу праці реалізація товарів стає винятковою функцією торговців. І, нарешті, торговий капіталіст авансує на процес обігу певну грошову суму  $X$ , яку він хоче перетворити в  $X + \Delta X$  (спочатку авансовану суму + прибуток).

Іншими словами, торговий капітал приймає форму самостійного виду капіталу внаслідок того, що:

- 1) торговець авансує грошовий капітал (капітал обігу), вартість якого зростає як капітал;
- 2) функціонує торговий капітал виключно для перетворення товару в гроші;
- 3) власники торгового капіталу – особлива група капіталістів, що функціонують тільки в сфері обігу.

У процесі обігу, як ми знаємо, не створюється ні вартість, ні додаткова вартість. У ньому відбуваються лише зміни форми вартості, але ці зміни потребують часу, а він затримує створення додаткової вартості.

Відокремлення торгового капіталу відбувається в інтересах промислового капіталіста, так як не відволікає промисловий капітал на процес обігу і, тим самим, не скорочує виробництво додаткової вартості.

Виникає питання. Чому промисловий капіталіст не здійснює сам реалізацію власних товарів, а доручає виконання цієї функції торговим капіталістам?

Справа в тому, що йому участь торгового капіталу в реалізації створених товарів економічно вигідна.

При наявності торгового капіталу:

1) Промисловий капіталіст не повинен скорочувати розміри продуктивного капіталу для того, щоб забезпечити функціонування фаз обігу, тоді величина додаткової вартості не зменшиться.

2) Продаючи свої товари не споживачам, а торговому капіталісту, промисловець витрачає менше часу на їх реалізацію. У кругообороті промислового капіталу скорочується час обігу і весь обіг його здійснюється швидше.

3) Скорочення часу обігу дозволяє промислового капіталісту зменшити капітал обігу і за рахунок цього збільшити продуктивний капітал, тобто розміри виробництва і маси додаткової вартості.

4) Оскільки торговий капітал зайнятий виключно купівлею-продажем товарів його обсяг менший, ніж капітал обігу промислового капіталіста, який самостійно реалізує свої товари.

5) Торгові капіталісти спеціалізуються на купівлі-продажу товарів, які швидше перетворюються в гроші, ніж у руках промислового капіталіста. Це свідчить про те, що для торгового капіталіста реалізація товарів не побічна, а головна функція і він краще знає кон'юнктуру ринку, споживчий попит.

Отже, виділення торгового капіталу в самостійну форму капіталу сприяє прискоренню обігу промислового капіталу, розширенню виробництва та збільшенню маси додаткової вартості.

Функціонування торгового капіталу економічно доцільне і з точки зору всього суспільного капіталу.

1) Обслуговування процесу обігу особливою групою капіталістів – торговими капіталістами – зменшує розміри суспільного капіталу, необхідного для сфери обігу, так як спеціалізація торгівців на реалізації товарів дозволяє прискорити цей процес у суспільстві в цілому.

2) Прискорює обіг усього суспільного капіталу і те, що кожний торговий капіталіст обслуговує не одного, а багатьох промислових капіталістів, скорочуючи їх загальні витрати на обіг.

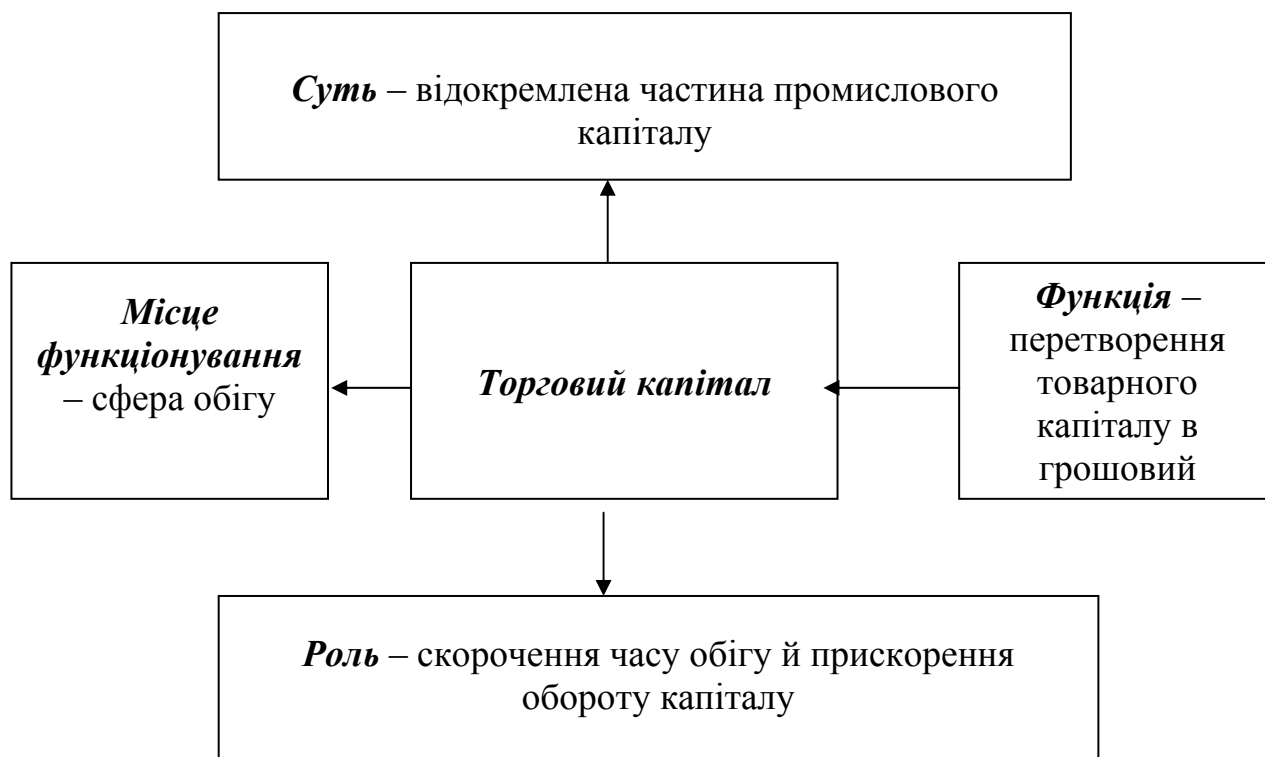
3) Торговий капітал не створює ні вартості, ні додаткової вартості безпосередньо, але сприяє скороченню часу обігу, він побічно сприяє збільшенню додаткової вартості, виробленої промисловим капіталом.

4) Торговий капітал зменшує ту частину суспільного капіталу, яка має постійно знаходитись у сфері обігу. Таким чином, збільшується частина суспільного капіталу, що використовується у виробництві і це сприяє зростанню його продуктивності, накопиченню, підвищенню норми прибутку.

Звідси слід зробити висновок. Відокремлення промислового капіталу в товарній формі та виникнення торгового капіталу не тільки можливе, але й об'єктивно обумовлене та економічно доцільне для суспільства в цілому.

Дослідження торгового капіталу піднімає теоретичний аналіз на новий ступінь; отже воно є «сходження від абстрактного до конкретного». Історично торговий капітал передував промислового, він з'явився задовго до останнього і навіть сприяв його зародженню. Але теоретично торговий капітал слідує за промисловим, виступаючи як одна з форм, що відокремилася від останнього, як подальше його розгортання і конкретизація. Проте в цьому не слід убачати розрив між логічним та історичним, відрив теоретичної моделі від дійсності, що зображується нею. Торговий капітал виникає раніше промислового, але він останнім перетворюється; торговий капітал у докапіталістичну епоху і торговий капітал при капіталістичному способі виробництва, – це різні категорії.

Будучи особливим родом капіталу, торговий капітал в умовах капіталізму вже не грає тієї самостійної ролі, яку він грав у докапіталістичних формаціях. Роль торгового капіталу при капіталізмі зводиться до обслуговування процесу обігу промислового капіталу. «Він функціонує вже тільки як агент продуктивного капіталу».



**Рис. 10.1 Сутність і роль торгового капіталу**

Таким чином, торговий капітал в умовах капіталізму є частиною промислового капіталу, що відокремилася, авансується торговими капіталістами і функціонує тільки у сфері обігу (рис. 10.1).

Отже, відокремлення торгового капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискорення обігу промислового капіталу й зростання прибутковості. В сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до

суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торговельні компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. В результаті відбувається переплетіння в русі промислового і торговельного капіталів на основі кооперації торгівлі та виробництва.

Відображенням цих глибинних господарських процесів стала концепція маркетингу.

## 10.2. Торговий прибуток та механізм його утворення

З'ясувавши економічну природу торгового капіталу в умовах капіталізму, розкриємо сутність, джерела торгового прибутку і механізм його привласнення торговими капіталістами.

Торговий капітал за своїм складом неоднорідний. Він складається з різних частин: капіталу обігу, авансованого на купівлю товару, й капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару. Ця частина капіталу називається витратами обігу.

Основу й головну масу торгового капіталу складає капітал обігу. Тому розглянемо спочатку його заміщення й джерело прибутку.

Авансуючи капітал у грошовій формі в сферу обігу, торгові капіталісти прагнуть отримати прибуток. За грошовий капітал ( $G$ ) вони купують у промисловців товарний капітал ( $T$ ) і перетворюють його в грошовий капітал ( $G'$ ).

Форма руху торгового капіталу ( $G-T-G'$ ) відрізняється від кругообороту

промислового капіталу ( $G - T \overset{Зв}{\underset{Рс}{\llcorner}} \dots B \dots T' - G'$ ) тим, що в ній відсутня

фаза виробництва.

Торговий капітал функціонує в двох формах – товарній і грошовій, проходить у своєму русі дві стадії – купівлю товарів  $G-T$  та продаж  $T-G'$ . Ці специфічні риси руху торгового капіталу створюють видимість його самостійності, незалежності від сфери виробництва, а також те, що джерело його зростання знаходиться в самій сфері обігу. Рух торгового капіталу охоплює дві стадії обігу. У сфері обігу відбувається лише зміна форми вартості (товарної на грошову або навпаки), а не її утворення. В дійсності, у кругообігу торгового капіталу  $G-T-G'$  реалізується вартість і додаткова вартість утворена в процесі виробництва.

Торговий капітал є похідною і в цьому сенсі підлеглою формою промислового капіталу. Він займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу в грошовий.

Із цього слідує висновок, що та сфера, яку обслуговують торгові капіталісти, не може бути джерелом прибутку, в обігу відбуваються зміни не

величини, а тільки форми вартості. Однак торговий капітал, як і всякий капітал, повинен приносити своєму власнику прибуток.

Виникає протиріччя. З одного боку, у сфері функціонування торгового капіталу не може бути створена додаткова вартість, а з іншого, – торговий капіталіст, як і всякий капіталіст, повинен отримувати прибуток на авансований ним капітал.

Розв'язується це протиріччя таким чином, що торговий капітал, не бере участі безпосередньо в створенні додаткової вартості, але бере участь в її розподілі.

Яка частина сукупної додаткової вартості, створена робочим класом дістанеться торговим капіталістам і чим визначається величина торгового прибутку?

Капітал, який самостійно функціонує в процесі обігу, повинен так же приносити середній річний прибуток, як і капітал, що функціонує у інших галузях виробництва.

Якщо на стадії аналізу середньої норми прибутку торговий капітал ще не існував (від нього тимчасово абстрагувались), то існував товарний і грошовий капітал як функціональні форми промислового капіталу. Середня норма прибутку з самого початку обчислюється відносно всього авансованого капіталу, а не тільки від тієї частини, яка зайнята у виробництві. З самого початку на капітал обігу припадає відповідна частка прибутку.

Отже, залишається тільки розкрити механізм, який притягує частину додаткової вартості торговому капіталу, коли він відокремлюється, і який вирівнює торговий прибуток з промисловим.

Це механізм міжгалузевої конкуренції, механізм переливу капіталів, в якому бере участь і торговий капітал.

Торговий прибуток не може бути ні чим іншим, як частиною додаткової вартості, якою промислові капіталісти “поступаються” торгівцям за реалізацію своїх товарів.

**Торговий прибуток** є особлива, перетворена форма додаткової вартості, її джерелом є неоплачена праця найманих робітників, зайнятих у сфері матеріального виробництва.

Необхідно з'ясувати, яким законом регулюється розмір торгового прибутку?

У капіталістичному виробництві на капітал, незалежно від того, куди він авансується, повинен бути отриманий прибуток не нижче середнього. Торговий прибуток створюється в процесі конкурентної боротьби і якщо норма прибутку в торгівлі буде нижча, ніж у промисловості, то частина торгового капіталу перейде із сфери обігу в сферу виробництва.

Отже, розподіл додаткової вартості між промисловими і торговими капіталістами здійснюється за законом середньої норми прибутку. А що являє собою механізм, котрий вирівнює торговий прибуток з промисловим? Це той самий механізм, при якому різні норми прибутку різних сфер виробництва зрівнюються в загальну середню норму прибутку.

Процес створення торгового прибутку проілюструємо таким прикладом.

Припустимо, що весь промисловий капітал, авансований протягом року,  $720c + 180v = 900$  млн. ф. ст., норма додаткової вартості  $m' = 100\%$ . Отже, вартість продукту –  $720c + 180v + 180m = 1080$  млн. ф. ст.

Якщо віднести всю масу додаткової вартості до суми авансованого промислового капіталу, то середня норма прибутку буде дорівнювати 20%:

$$p' = \frac{180}{900} \times 100\%$$

Але так як у створенні норми прибутку бере участь і торговий капітал, то суму додаткової вартості слід віднести до всього авансованого капіталу: промислового і торгового. Припустимо, що для реалізації товарів вартістю в 1080 млн. ф. ст. торгові капіталісти авансують капітал, рівний 100 млн. ф. ст.

У цьому випадку весь авансований протягом року капітал (промисловий + торговий) складає:  $900 + 100 = 1000$  млн. ф. ст.; середня норма прибутку буде

дорівнювати 18%: 
$$p' = \frac{180}{1000} \times 100\%$$

Це середня норма прибутку одержана як у промисловості, так і в торгівлі.

Значить, маса прибутку, яка отримана промисловцями, буде дорівнювати не 180 млн. ф. ст., а 162 млн. ф. ст. (18% від 900 млн. ф. ст.). Прибуток торгових капіталістів складає 18 млн. ф. ст. (18% від 100 млн. ф. ст.). Звідси видно, що суспільна вартість виробництва складається із таких елементів: капіталістичні витрати виробництва + промисловий прибуток + торговий прибуток ( $720c + 180v + 162m, R_{\text{пром.}} + 18 R_{\text{торг.}}$ ).

Капіталісти купують товари у промисловців за цінами нижче їх вартості, а продають їх за цінами, що в загальній сумі дорівнюють вартості. Це означає, що в суспільному масштабі дійсна ціна виробництва дорівнює вартості товару.

Ціна, за якою капіталіст-промисловець продає товар торговцю ( $720c + 180v + 162m, R_{\text{пром.}} = 1062$  млн. ф. ст.) відшкодовує йому витрати виробництва і дозволяє отримати середній прибуток на авансований капітал. А торговий капіталіст продає товари споживачу за їх вартістю (дійсній ціні виробництва) – 1080 млн. ф. ст. ( $720c + 180v + 162m, R_{\text{пром.}} + 18 R_{\text{торг.}}$ ), отримуючи середній прибуток 18 млн. ф. ст. на свій капітал обігу 100 млн. ф. ст.

Необхідно обмовитись, що ми тут поки що абстрагуємось від витрат обігу, які також необхідно враховувати. Про них мова піде нижче.

Створена в процесі виробництва додаткова вартість у сумі 180 млн. ф. ст. розподіляється між промисловцем та торговцем за законом середньої норми прибутку.

$$180 \text{ млн. ф. ст.} \begin{cases} 162 \text{ млн. ф. ст. привласнив промисловий підприємець} \\ 18 \text{ млн. ф. ст. привласнив торговий підприємець} \end{cases}$$

Прибуток торгового капіталіста – це різниця між продажною ціною (1080 млн. ф. ст.) і покупною (1062 млн. ф. ст.).

Отже, відокремлення товарного капіталу в торговий припускає виникнення двох різних за своїм рівнем цін виробництва. Це відбувається тому, що ціна виробництва роздвоюється на ціну виробництва для промисловців, і дійсну ціну виробництва, яка включає і торговий прибуток (сума цін

виробництва дорівнює вартості товарів). Їм відповідають і два різних види цін на один і той же товар – оптова і роздрібна ціни. Роздрібні ціни завжди вище оптових.

Ціна виробництва підлягає модифікації (отримує більш точне визначення). Вона дорівнює:

$$Ц = (C + V) + P_{\text{ср. пром.}} + P_{\text{ср. торг.}}$$

Законом, який визначає кількісні межі торгового прибутку, є закон середньої норми прибутку. Торговий прибуток – це середній прибуток, усі перетворення, які відносяться до середнього прибутку, застосовані до торгового прибутку. Але торговий прибуток – форма додаткової вартості більш перетворена, більш фетишизована.

У формі торгового прибутку додаткова вартість виступає як результат сфери обігу, купівлі та продажу. Здається, що торговий капітал самостійно створює прибуток, купуючи дешевше і продаючи дорожче, отримує прибуток із обігу (звідси ілюзії меркантилістів, що джерелом прибутку є обіг).

Однак, таким джерелом може бути лише додаткова вартість, створена в процесі матеріального виробництва. Форма торгового прибутку ще більше маскує сутність капіталістичної експлуатації.

Як було з'ясовано вище, торгові підприємці авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промисловців – капітал обігу, але й на організацію їх реалізації – витрати обігу, які розглянемо в наступному питанні.

### 10.3. Витрати обігу. Додаткові й чисті витрати, їх відшкодування

**Витрати обігу** – це витрати в грошовій формі, пов'язані з процесом обігу, реалізацією товарів та послуг.

Існують додаткові та чисті витрати, які розрізняються характером операцій у сфері обігу.

Ділення витрат обігу на додаткові та чисті обумовлене дійсною природою товару, його споживною вартістю і вартістю. Звідси, витрати, пов'язані з рухом товарів як споживних вартостей, відносяться до додаткових витрат, а витрати пов'язані з рухом товарів як вартостей, відносяться до чистих витрат.

**Додаткові витрати обігу** – це витрати, обумовлені продовженням і завершенням процесу виробництва в сфері обігу.

До додаткових витрат слід віднести витрати на продуктивні операції: транспортування, зберігання, сортування, фасування, упакування та ін., які продовжують процес виробництва в сфері обігу. Праця, затрачена на ці процеси є продуктивною. Відшкодування капіталу, витраченого на додаткові витрати обігу, загалом нічим не відрізняється від відшкодування продуктивного капіталу. Праця найманих робітників, виконуючих ці операції, створює як вартість (в т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати включаються у вартість товару й відшкодовуються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

**Чисті витрати обігу** – це витрати, обумовлені самим процесом купівлі-продажу, витрати, необхідні «для реалізації вартості товару, для перетворення її з товару в гроші або з грошей в товар».

У сфері обігу, крім продуктивних, здійснюються операції, пов'язані зі зміною форми вартості, з перетворенням товарного капіталу в грошовий. До них відносяться: витрати на утримання торговельних приміщень, оплату праці торгових працівників і службовців, апарату інформації, ведення бухгалтерії, рекламу та ін.

За своїм характером ці операції є непродуктивними, працівники, які виконують їх не створюють ні вартості, ні додаткової вартості.

Але торговий капіталіст, який витрачає свій капітал на ці операції (чисті витрати обігу), повинен не тільки його відшкодувати, але й отримати середній прибуток.

Створення прибутку на чисті витрати обігу відбувається аналогічно створенню його на капітал обігу.

Як же відшкодовуються чисті витрати обігу?

Механізм відшкодування чистих витрат обігу може бути представлений таким чином.

Ці витрати відшкодовуються за рахунок частини додаткової вартості, яка є вираховуванням із неї. Чисті витрати обігу не можуть мати ніякого іншого нормального джерела свого відшкодування, окрім створеної в процесі виробництва додаткової вартості. Тому при визначенні середньої норми прибутку слід відрахувати з додаткової вартості частку, яка йде на покриття чистих витрат обігу. Тоді формула середньої норми прибутку набуває наступний вид:

$$p' = \frac{(\text{додатков вартість} - \text{чисті витрати обігу}) \times 100}{\text{капітал, функціонуючий у виробництві} + \text{капітал обігу} + \text{чисті витрати обігу}} \times 100\%$$

Звернемося до нашого прикладу. Якщо чисті витрати обігу потребують для свого покриття 50 млн. ф. ст., це означає, що додаткова вартість, яка буде розподілятися між промисловим і торговим капіталістами, дорівнює 180 млн. ф. ст. – 50 млн. ф. ст. = 130 млн. ф. ст. Середня норма прибутку знизиться до:

$$P_{cp} = \frac{(180 - 50) \times 100}{900 + 100 + 50} = 12,38\%$$

Звідси, середній прибуток промисловця складе 111,43 млн. ф. ст. (12,38% від 150 млн. ф. ст.)

Зменшення норми прибутку, тільки у меншій мірі, відбувається також, оскільки торговець позбавляє виробника від цих пов'язаних з самим зверненням витрат. Торговець авансує капіталу більше, ніж вимагалось б, якби цих витрат не існувало, і прибуток на цей додатковий капітал підвищує суму торгового прибутку. Торговий капітал у більшому розмірі бере участь разом з промисловим капіталом у вирівнюванні середньої норми прибутку, т. е. середній прибуток знижується.



Якщо в нашому попередньому прикладі окрім 100 одиниць купецького капіталу авансується ще 50 додаткового капіталу на ті витрати обігу, то загальна сума додаткової вартості в 180 розподіляється у такому разі на промисловий капітал в 900 плюс торговий капітал в 150, разом = 1050. Отже, середня норма прибутку знижується до  $17 \frac{1}{7}\%$ . Промисловий капіталіст продає товари купцеві за  $900 + 154 \frac{2}{7} = 1054 \frac{2}{7}$ , а торговець продає їх за 1130 ( $1080 + 50$  на ті витрати, які він знову повинен відшкодувати).

В умовах, коли монополії встановлюють монопольні ціни, чисті витрати обігу нерідко включаються торговцями в продажні ціни товарів поверх їх суспільної ціни виробництва. Це сприяє підвищенню продажних цін, тому відшкодування чистих витрат перекладається тяжким тягарем на споживачів.

Чисті витрати обігу, не дивлячись на їх непродуктивний характер, об'єктивно необхідні. В умовах розвиненого ринкового господарства чисті витрати мають тенденцію до зростання у зв'язку із загостренням проблеми реалізації. Перш за все, збільшуються витрати на рекламу, на зберігання зайвих товарних запасів та ін.

Може видаватися, що участь торгового капіталу негативно впливає на присвоєнні прибутку всім класом капіталістів. Але це не так. При відсутності торгового капіталу промислові капіталісти витрачали б більше капіталу обігу, реалізація товарів була б повільнішою, а середня норма прибутку значно нижчою, ніж при його наявності.

Таким чином, торговий капітал не знижує середньої норми прибутку, а сприяє її підвищенню.

Отже, ми розкрили джерела торгового прибутку, отриманого в процесі відшкодування всіх частин авансованого капіталу торговими капіталістами (капіталу обігу, додаткових і чистих витрат обігу).

А зараз з'ясуємо, як функціонує торговий капітал?

#### 10.4. Сучасні форми торгівлі. Товарні біржі

Торговий капітал функціонує за допомогою особливого виду людської діяльності – *торгівлі*.

З розвитком торгового капіталу торгівля стає відокремленою (на основі суспільного поділу праці) галуззю економіки, що здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг.

Залежно від сфери функціонування торгового капіталу весь ринок ділиться на внутрішній і зовнішній; відповідно до цього існує внутрішня і зовнішня торгівля.

**Внутрішня торгівля** – торгівля, яка здійснюється в національних межах країни. За стадіями руху товарів:  $G-T$  – купівля товарів капіталістами-торгівцями у промислових капіталістів і  $T-G'$  – продаж цих товарів безпосередньо споживачам, розрізняють оптову і роздрібну торгівлю.

**Оптова торгівля** – збут товарів великими партіями одними підприємцями іншим, здійснює посередницькі функції між промисловими і роздрібними торговцями. Вона пов'язує між собою райони виробництва товарів

з районами їх споживання, організує реалізацію товарів, вироблених у промисловості та сільському господарстві, формує замовлення виробництву і забезпечує постачання товарів у роздрібну торгівлю.

Особливістю оптової торгівлі є те, що вона пов'язана з великими масштаби торгових угод, товари продаються великими партіями. Це спеціалізована торгівля, оптовик продає якийсь один вид товару, наприклад: вугілля, залізо, хліб, м'ясо тощо.

При оптовій торгівлі продані товари, переходячи від одного підприємця до іншого, не залишають каналів обігу.

Важливим інститутом у сфері оптової торгівлі є **товарні біржі**.

**Біржа** – це оптовий ринок, на якому торгують не наявними товарами, а за зразками й стандартами, в яких фіксуються необхідні ознаки (якість, сортність). Об'єктом біржової торгівлі не можуть бути товари з різними індивідуальними особливостями, а лише однорідні за своїми властивостями масові товари, такі як пшениця, вугілля, ліс, бавовна тощо.

Види бірж:

- **відкрита біржа** – ідеальний варіант, торгує реальним товаром, забезпечується вільний доступ до біржових операцій самих клієнтів-продавців і замовників-покупців;

- **відкрита біржа змішаного типу** – де поруч із самими продавцями і покупцями функціонує дві групи посередників: брокери і дилери, які здійснюють операції від свого імені за власний рахунок;

- **біржа закритого типу** – торгує реальними товаром, для неї характерними є дві основні ознаки: а) заборона на доступ покупців-продавців у біржове коло; б) наявність периферійних служб (спеціалізованої системи органів збору й добіржової обробки замовлень за межами головного приміщення біржі). Недорозвиненість цієї ознаки притаманна вітчизняним сучасним товарним біржам. Закон України „Про товарну біржу” передбачає, що біржові операції дозволяється здійснювати членам біржі або брокерам. А це вже біржа закритого типу.

Ми розглянули види товарних бірж, які проводять операції з наявним, реальним товаром. Це найпростіші біржові операції, які характерні для періодів становлення, формування нових бірж.

**Ф'ючерсні біржі** проводять операції на термін, об'єктом торгівлі на них виступають не товари, а контракти на їх поставку. На цих біржах купуються і продаються стандартизовані за кількістю, якістю, часом і місцем поставки товарів контракти; переважають угоди з метою хеджування (страхування ціни контрактного товару).

**„Паперова” строкова товарна біржа** – об'єктом купівлі-продажу виступає не реальний товар, а лише документ на нього, це стало можливим тому, що тепер стандартизуються самі контракти.

Розглянувши основні віхи в історії розвитку фірм, можна відзначити, що форма й механізм функціонування біржової торгівлі зазнали з моменту їх зародження суттєвих змін. Ці зміни зумовлені посиленням концентрації збуту, тенденціями до монополізації біржового ринку. В сучасних умовах на біржах

розвинутих країн світу зріють нові серйозні зміни. Отже, процес удосконалення форм і методів біржової торгівлі продовжується. Українські товарні біржі знаходяться в стадії становлення. Тому на них переважають угоди на поставку реальних цінностей. Щоб перейти до торгівлі ф'ючерсними цінностями, необхідно створити певні передумови для таких операцій. Наші біржі знаходяться поки що на першому етапі, другий і третій етап – це їхнє майбутнє. Але необхідно зазначити, що роль і значення товарних бірж має тенденцію до зниження. Нині на них продається лише близько 200 видів товарів.

Важливим елементом оптової торгівлі є торгові дома. **Торговий дім** – це спеціалізована фірма, яка торгує одним товаром або групою однорідних товарів за дорученням клієнтів або за свій рахунок. Відміна торгових домів від товарної біржі в тому, що на біржі торгують самі учасники, або за їх дорученням брокери. Тут торгівлю діяльність здійснює сама фірма. Сфера діяльності торгового дому може бути досить широкою. Для виконання своїх функцій торгові дома мають мережу магазинів, складські приміщення, транспортні засоби, засоби зв'язку та інформаційні центри. Торгові дома створюються у формі акціонерних товариств. В Україні вони стали виникати на базі товарних бірж після прийняття Закону „Про товарну біржу”. Закон заборонив біржам займатися посередницькою діяльністю, більшість перших бірж саме на це були зорієнтовані. Щоб не порушувати закон, деякі біржі змінили свій статус на статус торгового дому.

Купівля-продаж товарів здійснюється також через аукціони.

**Аукціони** – це спеціально організовані періодично діючі у визначеному місці ринки. Товари переходять у власність покупця, який запропонував більш високу ціну.

Товарні біржі та аукціони є елементами інфраструктури ринку, без яких неможливе його нормальне функціонування.

Розвиток аукціонної торгівлі в Україні створює значну вигідність і для продавців, і для покупців. Ця форма торгівлі використовується, головним чином, в операціях з нерухомістю в процесі приватизації об'єктів державної власності. Але нині основна маса товарів реалізується через дилерські фірми або за раніше укладеними контрактами прямо зі складу підприємства.

Важливою формою торгівлі є роздрібна торгівля.

**Роздрібна торгівля** – це реалізація товарів і послуг безпосередньо споживачам. У результаті роздрібно торгівлі товари виходять із сфери обігу і надходять до сфери споживання.

Саме в цій ланці завершується один цикл відтворення і починається другий. А це означає, що умови, ефективність функціонування роздрібно торгового підприємства визначають ефективність функціонування суспільного виробництва в цілому.

Роздрібна торгівля на ранніх стадіях розвитку капіталізму здійснювалась, головним чином, дрібними торговцями, потім стала укрупнюватись. Вона розвивається за такими напрямками: універсалізація, спеціалізація, змішана форма, коли в універсальних магазинах функціонують великі спеціалізовані відділи.

Роздрібна торгівля здійснюється через різноманітну систему магазинів, які класифікуються за багатьма ознаками. Це можуть бути: спеціалізовані магазини, універмаги, універсами, торговельні комплекси й роздрібні підприємства послуг, склади-магазини, посилочна торгівля, торгівля на замовлення, за поштою. Широкі масштаби придбала торгівля в кредит, електронна торгівля, що здійснюється через Інтернет та Інтернет-магазини. Це досить динамічна форма торгівлі в сучасних умовах.

**Роздрібний торговець** – основна фігура товарного ринку, де функціонують різні категорії торговців, однак, панівне становище посідає великий капітал.

Великі об'єднання капіталістів зосереджують у своїх руках переважну частину продажу товарів, відтискуючи з ринку дрібні та середні торгові фірми. Так, у Великобританії більш ніж половина роздрібною продажу продовольчих товарів припадає тільки на чотири торгові фірми.

Великі торгові об'єднання, що виникли в результаті концентрації та централізації торгового капіталу, проникають у сферу матеріального виробництва.

У США більшість фірм, які торгують продовольчими товарами, 15-20% товарів одержують на власних підприємствах. Поряд з цим активно розвивається і зворотний процес: проникнення компаній-виробників у сферу торгівлі. У США приблизно третину промислової продукції капіталісти збувають через власні оптові відділи.

У сучасних умовах реалізація товарів здійснюється спеціалізованими промисловими компаніями. Відбуваються якісні зміни у взаємозв'язках торговельного і промислового капіталів: торгівля з досить пасивного посередника між виробництвом і споживанням перетворюється в активну ланку, що значною мірою визначає їх розвиток.

Торговий капітал функціонує не тільки у внутрішній, а й у зовнішній торгівлі.

**Зовнішня торгівля** – торгівля даної країни, її господарських суб'єктів з другими країнами, базується на міжнародному поділі праці; виступає засобом економічних зв'язків між державами, які входять у світовий економічний простір; є ареною конкурентної боротьби за ринки збуту, джерела сировини і сфери застосування капіталу.

Зовнішня торгівля кожної країни включає **експорт** (вивіз) та **імпорт** (ввіз) товарів. Співвідношення між ними називається **торговим балансом**. **Активний торговий баланс** має місце, коли експорт товарів із країни перевищує імпорт товарів із-за кордону; це, однак, вдається не завжди і не всім країнам, а часто має місце дефіцит торговельного балансу. **Пасивний торговий баланс** буває у країні тоді, коли ввіз (імпорт) перевищує вивіз (експорт). Потоки експорту та імпорту можна розглядати як у натурально-речовому так і вартісному аспектах. У натурально-речовинному аспекті велике значення має структура експорту, наприклад, перевага в експортному потоці сировинної продукції, або наукомісткої.

Який баланс має держава, активний чи пасивний, залежить від конкурентоспроможності її товарів та положення на світовому ринку.

Держави проводять певну політику в області зовнішньої торгівлі, або ускладнюють бар'єри іноземним товарам на свій ринок, або дозволяють їх вільний притік до країни. Крім торговельного балансу існує платіжний баланс – співвідношення фактичних платежів, здійснених даною країною іноземним державам, і надходжень, отриманих нею із-за кордону. Платіжний баланс включає в себе торговельний баланс, а також зобов'язання країн по позиках, кредитах та інших зовнішніх зв'язках – туризму, культурних, спортивних, дипломатичних тощо.

Особливістю світового ринку є те, що суттєвий вплив на міжнародну торгівлю має зовнішньоекономічна політика окремих держав та їх груп. Історично склались два протилежних види такої політики: протекціонізм і фритредерство (вільна торгівля).

**Протекціонізм** – це політика обмеження імпорту товарів, які вітчизняна економіка спроможна виробляти. Вона проводиться з метою захисту національної економіки, стимулює розвиток вітчизняного виробництва. Інструменти політики протекціонізму поділяються на тарифні та нетарифні. Тарифні заходи пов'язані з митними зборами, а нетарифні – з ліцензуванням і квотуванням експортно-імпоротної діяльності.

**Фритредерство (вільна торгівля)** – це зовнішньоторговельна політика, яка не обмежується жодними протекціоністськими бар'єрами; політика відкритих дверей з метою залучення іноземних товарів та інвесторів на внутрішній ринок даної країни. За її проведення держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю і дозволяє їй розвиватися під впливом попиту та пропозиції на світових ринках.

Сучасні процеси глобалізації стимулюють розвиток різноманітних форм міжнародної торгівлі та організацій, які діють з метою прийняття однотипних правил і торгово-економічних відносин. Особливу роль у міжнародній торгівлі відіграють світова організація торгівлі (СОТ), до норм і правил якої приєдналася Україна в 2008 р., та Міжнародна торговельна палата (МТП), яка об'єднує національні організації ділових кіл і Торгові палати. Традиційно вважалося, що найбільшою мірою інтересам країни відповідає політика вільної торгівлі, яка базується на принципі порівняльних переваг, сприяє економічному розвитку і світовій економіці в цілому, стимулює конкуренцію і обмежує монополію, розширює коло товарів і послуг, що пропонуються споживачам.

Основною ж тенденцією розвитку світової торгівлі на сучасному етапі є її лібералізація. Значно зменшено рівень митних тарифів, скасовано чимало обмежень, квот тощо. Одночасно зростають протекціоністські тенденції на рівні економічних угруповань, торговельно-економічних блоків.

### **10.5. Роль торгового капіталу в сучасній економіці**

З'ясуємо, яку роль відіграє торговий капітал у ринковій економіці.

**Торговий капітал** – необхідний елемент структури ринкової економіки, займає в ній важливе місце.

1. При наявності торгового капіталу промислові капіталісти не доводять свої товари до споживача, а після закінчення процесу виробництва продають їх торговим капіталістам. І цей продаж потребує значно менше часу, ніж реалізація безпосередньо споживачам. Тому скорочується час обігу промислового капіталу, і як наслідок, весь обіг його здійснюється скоріше.

2. Скорочення часу обігу дозволяє промисловцям зменшити капітал обігу і за рахунок цього збільшити продуктивний капітал, тобто збільшити розміри виробництва.

Таким чином, відокремлення торгового капіталу призводить до прискорення його обігу, розширення виробництва, збільшення маси і норми прибутку.

3. Відокремлення торгового капіталу призводить до прискорення обігу не тільки індивідуального, але й всього суспільного капіталу, сприяє його зростанню, збільшенню сукупної маси додаткової вартості та середньої норми прибутку.

4. Хоча торговий капітал сам не створює додаткову вартість безпосередньо, він непрямим чином сприяє її збільшенню, прискорюючи обіг продуктивного капіталу і скорочуючи потребу в капіталі обігу.

5. Торговий капітал впливає на рух ринкових цін і, тим самим, на вартість життя населення, загострює соціальні проблеми.

6. Сприяючи спекулятивним операціям на товарних біржах, торговий капітал посилює стихійний характер і анархію суспільного відтворення.

7. Відволікаючи маси праці та матеріальні засоби від безпосереднього процесу виробництва, торговий капітал зменшує розміри продуктивного капіталу, маси і норми прибутку.

8. Функціонування торгового капіталу посилює процес концентрації капіталу та усупільнення праці в сфері обігу.

9. Торговий капітал відокремлює виробництво від споживання, деколи формує фіктивний попит, сприяє надвиробництву товарів, загостренню економічних криз, циклічності виробництва.

Промислові капіталісти не займаються збутом товарів споживачам, тому вони не знають споживчого попиту, кон'юнктури ринку. Між виробниками і споживачами товарів стоїть цілий ряд посередників. Це призводить до того, що промислові капіталісти продовжують процес виробництва після продажу своїх товарів великим торговим капіталістам, а торгові капіталісти можуть купувати нову партію товару до того, як будуть реалізовані раніше куплені товари. Накопичуються товарні запаси, знижуються ціни, настає спад виробництва.

Таким чином, торговий капітал, будучи необхідним елементом процесу відтворення виробництва, разом з тим, порушує пропорції між складовими частинами суспільного капіталу, сприяє зниженню його ефективності. Роль торгового капіталу була руйнівною для докапіталістичних суспільних формацій. Розвиваючи товарно-грошові відносини, торговий капітал сприяв загибелі докапіталістичних способів виробництва.

Торговий капітал підготував ряд передумов для капіталістичного способу виробництва.

По-перше, масове виробництво передбачає з самого початку відносно великі ринки, які були створені за сприянням торгового капіталу.

По-друге, воно передбачає купця, який концентрує купівлю-продаж товарів. У той же час в умовах сучасного капіталізму функціонування торгового капіталу зазнає певних змін. У складі витрат торгового капіталу все більшу питому вагу займають як додаткові витрати, так і чисті.

Зростання витрат обігу виступає як та «ціна», яку сукупний капітал змушений платити за зростаючі протиріччя між умовами виробництва і реалізації. Вирішення цих протиріч у сфері дії торгового капіталу ускладнено, оскільки вони пов'язані з монополістичним характером сучасного капіталізму, з розвитком промислових і торгових монополій.

### **Поняття та категорії**

Торговий капітал. Торговий прибуток. Витрати обігу: додаткові та чисті. Торгівля. Внутрішня торгівля. Зовнішня торгівля. Оптова торгівля. Роздрібна торгівля. Торговий баланс: активний і пасивний. Експорт та імпорт товарів. Форми торгової політики. Товарна біржа.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому суть торгового капіталу і чим він відрізняється від промислового капіталу?
2. Які особливості торгового капіталу в докапіталістичних формаціях?
3. Яка роль торгового капіталу при капіталізмі?
4. Які суть і джерела торгового прибутку?
5. Який механізм утворення торгового прибутку?
6. Що таке чисті та додаткові витрати обігу і як вони відшкодовуються?
7. Які особливості експлуатації праці робітників торгівлі?
8. Які характерні риси оптової та роздрібною торгівлі?
9. Що являє собою товарна біржа?
10. Яка роль торгового капіталу в загостренні протиріч капіталізму?

## ТЕМА 11. ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ І ПОЗИЧКОВИЙ ВІДСОТОК

### План

**11.1.** Лихварський капітал як історичний попередник позичкового капіталу при капіталізмі.

**11.2.** Особливості позичкового капіталу як такого. Розпад середнього прибутку на позичковий відсоток і підприємницький дохід.

**11.3.** Капіталістичний кредит і його форми.

**11.4.** Роль кредиту в розвитку ринкової системи.

На основі кругообігу капіталу пояснюється не лише відокремлення частини промислового капіталу – товарного капіталу – у вигляді торгового капіталу, а й утворення позичкового капіталу, збереження природи капіталу як самозростаючої вартості навіть тими коштами, що тимчасово вибувають з процесу кругообігу певного індивідуального капіталу. У даній темі розглядаються сутність позичкового капіталу, його походження від промислового капіталу; сутність позичкового відсотка і підприємницького доходу як перетворених форм додаткової вартості; сутність і форми капіталістичного кредиту. Проблематика теми дуже важлива для розуміння форм капіталу та доходів, що вони приносять (специфічних перетворених форм додаткової вартості), подальшого розгортання в сучасних умовах процесу концентрації і централізації виробництва та капіталу, розширення рамок індивідуального капіталу шляхом утворення акціонерного капіталу, конкретного механізму переливу капіталів з однієї сфери діяльності в іншу в пошуках більш прибуткового бізнесу, прояву тенденції до усуспільнення виробництва.

У попередніх темах було розглянуто рух промислового капіталу. Промисловий капітал – це єдиний капітал, який виробляє додану вартість тільки у фазі виробництва. Фаза виробництва протікає між двома фазами обігу. У першій фазі обігу відбувається об'єднання особистого та речового (матеріального) факторів виробництва. У другій фазі обігу вироблені товари реалізуються, що дозволяє повторення процесу виробництва. Дві фази обігу і одна фаза виробництва складають кругообіг промислового капіталу. Кожній фазі кругообігу промислового капіталу відповідають адекватні три функціональні форми промислового капіталу – грошова, продуктивна, товарна. А оскільки з трьох фаз кругообігу промислового капіталу основною та вирішальною є фаза виробництва, то і основною та вирішальною серед трьох форм є продуктивна форма.

Торговий і позичковий капітал на поверхні суспільства виступає як самостійні та первинні форми капіталу. Подібно тому, як торговий прибуток виглядає породженням самого по собі торгового капіталу, так і позичковий відсоток виглядає породженням самого по собі позичкового капіталу. Але, як би ці форми капіталу не відділялися від продуктивного капіталу, вони не відмінюють прихованих за ними класових товарних виробничих відносин.



Основу капіталістичного способу виробництва складає промисловий капітал, відособлення товарної та грошової форм промислового капіталу та перетворення їх на товарно-торговий та грошово-торговий капітал обумовлює розподіл прибутку на промисловий і торговий. У свою чергу перетворення грошового капіталу на позичковий капітал обумовлює розподіл прибутку на позичковий відсоток і підприємницький дохід. У подальшому між промисловим, торговим, грошовим капіталом, з одного боку, і позичковим капіталом, з іншого боку, з'являється посередник у формі банків і банківської системи. Позичковий капітал трансформується в кредит, зокрема в грошовий кредит, та утворюється розгалужена кредитна система. Проте основою кредиту залишається позичковий капітал, основою позичкового капіталу є торгово-промисловий капітал. Тут рельєфно проявляється процес, в якому кредит віддаляється від процесу виробництва доданої вартості і виділяється в окремі виробничі відносини, постає у вигляді самостійного процесу добування грошей:  $G - G'$ . Відділення від реального процесу виробництва доданої вартості, фетишизм досягає закінченої форми. Відносини між власниками засобів виробництва та власниками найманої робочої сили постають у вигляді відносин між речами, між грошами. Яким би чином кредитні відносини не віддалялися від реального процесу кругообігу промислового капіталу, вони все ж таки врешті-решт ґрунтуються на ньому та віддзеркалюють його сутність (максимізація норми прибутку).

### **11.1. Лихварський капітал як історичний попередник позичкового капіталу при капіталізмі**

Історичним попередником позичкового капіталу при капіталізмі був лихварський капітал, який панував у докапіталістичних формаціях. Виник лихварський капітал у процесі розкладання первіснообщинного способу виробництва, коли панувало натуральне господарство і зароджувався товарно-грошовий обіг. Лихварські позики головним чином надавалися крупним землевласникам, феодалам і рабовласникам, які їх використовували для купівлі предметів розкоші, будівництва палаців і віл, організації бенкетів і розважальних заходів і т.п., тобто витрачали позикові грошові кошти не як капітал, а як купівельний і платіжний засіб. Малі товаровиробники (селяни і ремісники) також використовували позикові грошові кошти у формі платіжного і купівельного засобу при сплаті податків, ренти, покупках товарів першої необхідності.

Отже, позика носила непродуктивний характер. Хоча для лихваря гроші, що віддаються у позику, виступали капіталом, дякуючи позичковому відсотку. Форма позики могла бути натуральною або грошовою, проте, як правило, вона була грошовою. Використовуючи нерозвинений товарно-грошовий обіг, лихварі встановлювали високий позичковий відсоток за надану позику, який часто поглинав не тільки весь додатковий продукт, але і частину необхідного продукту. Норма позичкового відсотка лихварського капіталу коливалася від

декількох десятків до 100 і більше відсотків річних. Деякі економісти стверджують, що вона становила від 40% до 100% річних.

Лихварський капітал не змінює самого способу виробництва (хоча суттєво і підриває рабовласницьке і феодальне багатство, рабовласницьку і феодальну власність), але виснажує і висмоктує його, присмоктується до нього як паразит і доводить його до такого стану, що відтворення здійснюється в затухаючому вигляді. Рабовласник або феодал все більше посилював гніт рабів або селян, бо з них самих вимагали все більш високі відсотки за позики. Народна ненависть до лихварів особливо є сильною при рабовласницькому ладі, де власність на засоби виробництва була в той же час основою політичної свободи, самостійності громадян. Тому приймаються юридичні закони з обмеження норми позичкового відсотка (закони Хаммурапі, Хеттські закони, середньо асирійські закони тощо), а раннє християнство, церква забороняла взагалі будь-які операції, що приносять відсотки.

Великі філософи і економісти старовини виступали проти відсотка, вони вже на гроші дивилися як на засіб виміру різних товарів, полегшення їх обміну, а тому їх не можна позичати. Монета не може народжувати монету, а будь-який відсоток за позику є несправедливим. До таких філософів і економістів старовини належать Ксенофонт (430–355 pp.), Платон (427–347 pp.), Аристотель (384–322 pp.), Хома Аквінський (1225–1274 pp.). Саме нерозвинений грошовий обіг, слабо розвинена вексельна справа, необхідність здійснювати все більшу частку платежів готівкою, змушували звертатися до лихварів за грошовими позиками.

Історична заслуга лихварського капіталу полягає в тому, що він централізує грошові кошти там, де засоби виробництва розпорошені, здійснює накопичення багатства в грошовій формі. Лихварство руйнує свою іманентну основу – дрібне виробництво і тим самим знищує перспективу свого власного розвитку. Під кінець середніх століть лихварство перетворилося на кредитну систему, яка найкращим чином відповідає потребам нового капіталістичного способу виробництва, який починає народжуватися.

Капіталістичний спосіб виробництва підпорядковує своїм потребам лихварський капітал і перетворює його на позичковий капітал, на капітал, що приносить відсотки. Місце лихваря посідає банкір, який стає посередником між грошовим капіталістом, який пропонує гроші в позику, і позичальником, який пред'являє попит на гроші. Корінним чином змінюється економічна природа позичальника, він сам виступає як капіталіст, він використовує гроші як капітал, а лихварство не відповідає його природі.

Унаслідок того, що гроші беруться в позику як капітал, а тому і розмір позичкового відсотка не може перевищувати рівень середнього прибутку, як загальне правило позичковий відсоток може бути тільки частиною прибутку, який принесуть йому гроші, які він бере в позику. Тут вже середня норма прибутку обкреслює межі коливань норми позичкового відсотка. Закон норми прибутку зрештою визначає розміри норми позичкового відсотка.

Позичковий відсоток знижується. Капіталістичне виробництво створює умови для знищення монополії лихваря. Так, торговці і промисловці, з одного

боку, пред'являють попит на грошовий капітал, а з іншого – самі його виносять на грошовий ринок. Банки, в свою чергу, мобілізують грошові доходи і заощадження всіх верств населення і надають їх у позику. Кредитна система покриває попит на грошовому ринку при мінімальному позичковому відсотку. Всі ці обставини забезпечують функціонування і розвиток позичкового капіталу.

В умовах становлення капіталізму монопольні позиції лихварів підриваються промисловими і торговими капіталістами, які починають самі надавати один одному кредити за помірними позичковими відсотками у формі векселя, і пізніше банки кредитують їх у формі банкнот. Боротьбу проти лихварів в багатьох країнах активно підтримувала держава. Так, у 1624 р. в Англії приймається закон, який обмежує норму відсоткової ставки до 8% річних, в 1651 р. – до 6%, а в 1714 р. – до 5% річних.

### **11.2. Особливості позичкового капіталу як такого. Розпад середнього прибутку на позичковий відсоток і підприємницький дохід**

У процесі кругообігу промислового капіталу відбувається тимчасове вивільнення всіх частин капіталу в грошовій формі і перетворення цих частин капіталу на дозвільний, вільний капітал. Вивільнення вільного грошового капіталу здійснюється за такими напрямками:

1) оновлення основного капіталу в натуральній формі передбачає відрахування до амортизаційного фонду до тих пір, поки основний капітал повністю не перенесе свою стару вартість на той товар, який тільки виготовляється; амортизаційний термін залежить від рівня розвитку продуктивних сил суспільства і специфіки країни, де функціонує капітал; у колишньому СРСР він становив у середньому 17-18 років, сьогодні в розвинених країнах – десь 6-9 років; у сучасних умовах в Україні оновлення основного капіталу є основною проблемою, тому що відсоток його зносу досягнув більше 70%;

2) відбувається постійне утворення тимчасово вільного оборотного капіталу; має місце розбіжність часу реалізації товарів із часом закупівлі нових партій сировини і матеріалів, палива, електроенергії тощо, не співпадають також і терміни виплати заробітної платні з терміном утворення коштів для її виплати;

3) у процесі реалізації товарів частина додаткової вартості, призначеної для розширеного відтворення, тимчасово залишається в грошовій формі до певного часу і певних розмірів, до тих пір, поки не настане час придбання додаткових потужностей і додаткової робочої сили;

4) кредитна система збирає і акумулює розпорошені грошові доходи і заощадження різних класів і шарів суспільства, капітали рантьє, інші дрібні грошові суми.

Усі ці тимчасово вільні кошти створюють можливість, матеріальну основу для розвитку специфічної торгівлі грошима. З іншої сторони, якби всі ці кошти знаходилися в сейфах і запасниках підприємців, то вони б перетворилися

на скарби, перестали б бути самозростаючою вартістю, що суперечить самій природі капіталу. У капіталістичній економіці постійно виникає протиріччя – грошовий капітал, що вивільняється, перестає бути самозростаючою вартістю, капіталом, бо він не перетворюється на елементи продуктивного капіталу, не бере участі в кругообігу як індивідуального, так і суспільного капіталу, не приносить прибуток. Це протиріччя набуває форми свого вирішення в утворенні позичкового капіталу, у виникненні і русі грошового кредиту.

Таким чином, поряд із функціонуванням і розвитком торговельного і промислового капіталу з'являється позичковий капітал, що приносить відсотки, як частина промислового капіталу в грошовій формі, яка відокремилася. Позичковий капітал починає функціонувати і розвиватися за своїми, специфічними законами, одержує відносну самостійність, і разом з тим він цілком підпорядковується потребам розвитку промислового капіталу, є його органічною частиною.

В умовах капіталістичного способу виробництва позика, грошовий кредит у своїй основній масі обслуговує виробництво. Тут торгівля (купівля-продаж) також кредитується, проте основна мета і завдання – розширення і розвиток виробництва товарів, створення вартості, додаткової вартості, забезпечення безперервного відтворення процесу самозростання вартості. Кредит прямує в промисловість: легку, харчову, машинобудування, добувну, в сільське господарство тощо.

У силу того, що позичковий капітал розщепляється на «капітал-власність» (зі специфічною формою руху  $G - G'$ ) і «капітал-функцію», тобто коли грошовий капітал, який є власністю одних осіб, а функціонує – в інших, тоді в свою чергу кругообіг промислового капіталу модифікується і набуває такого вигляду:

$$G - G - T \begin{cases} \text{Р.с. ... В... } G' - G' - G' \\ \text{З.в.} \end{cases}$$

Кругообіг товарного капіталу модифікується в таку форму:

$$G - G - T - G' - G'$$

У сучасних умовах кругообіг торговельного і промислового капіталу вже не може самостійно проходити без втручання позичкового капіталу, кредиту, кредитно-банківської системи. Кредит є тільки похідною формою від промислового капіталу, від капіталу, що приносить прибуток. Без промислового капіталу не було б і позичкового капіталу, кредиту. В сучасних економічних умовах торговий обіг у світовій економіці на 90% здійснюється у кредитній формі, а грошовий кредит набув загальної форми.

Отже, позичковий капітал як частина промислового капіталу, що відокремилася, приймає форму грошового кредиту для виробництва, для функціонування і розвитку промислового капіталу, а не для чистої купівлі-продажу, спекуляцій, хоч і ця його сторона успішно використовується маклерами фондових бірж, оптовими торговцями. В економіці України за 1991–2013 рр. спостерігається стійка тенденція переміщення кредиту із сфери виробництва у сферу обігу, кредит спрямовується на обслуговування купівлі-продажу як такої і тим самим набуває рис лихварського капіталу. На сьогодні у

сфері інвестицій промислового капіталу задіяні 10% кредитних ресурсів країни. Такий стан речей можна пояснити тільки тим, що економіка України перебуває в затяжній, великій депресії, епосі загального смутку і вимагає серйозних радикальних політичних і економічних перетворень.

Унаслідок того, що суспільний промисловий капітал розпадається на відносно самостійні капітали: позичковий, продуктивний і торговельний, то і прибуток також розпадається на позичковий відсоток і підприємницький дохід, промисловий і торгівельний прибуток. Поділ прибутку на конкретніші його форми обумовлений тими функціями, які виконують грошовий, продуктивний і товарний капітали в процесі кругообігу промислового капіталу.

Функціонуючий капіталіст, працюючи з позичковим грошовим капіталом не може повністю привласнювати отриманий прибуток, тому що він зобов'язаний сплатити частку прибутку у формі позичкового відсотка кредитору. Звідси середній прибуток розпадається на дві частини: одну частину у формі позичкового відсотка функціонуючий капіталіст, промисловець або торговець повинен виплатити власнику і кредитору цього капіталу, оскільки він застосовує не власний капітал, а узятий в позику, а іншу частину виробленого середнього прибутку, яка залишається після виплати відсотка, він залишає собі, яка і утворює його підприємницький дохід.

**Підприємницький дохід** — це є частина середнього прибутку, яку одержує функціонуючий капіталіст у протилежність частині середнього прибутку, яка виступає у вигляді позичкового відсотка і яку привласнює кредитор.

Якщо функціонуючий капіталіст працює зі своїм капіталом, то він привласнює не тільки підприємницький дохід, який дорівнює прибутку за мінусом позичкового відсотка, але і сам відсоток, хоча і сам відсоток він розглядає не як прибуток, а як витрати капіталу. Тут виключно кількісний розподіл прибутку на позичковий відсоток і підприємницький дохід, який не перетворюється на якісний. Такий кількісний розподіл прибутку не завжди перетворюється на якісний. Наприклад, коли промислові капіталісти об'єднуються для спільної роботи, а потім згідно з юридично закріпленим договором розподіляють між собою одержаний прибуток. Тут прибуток не розпадається на різні категорії.

Чому, коли виробничий капіталіст працює з позичковим грошовим капіталом, чисто кількісний розподіл прибутку перетворюється на якісне визначення цих частин прибутку як позичковий відсоток і підприємницький дохід?

Це відбувається тому, що частину прибутку у вигляді позичкового відсотка функціонуючий капіталіст сплачує власнику грошового капіталу. Позичковий відсоток виступає як належна частка власності на капітал як такий. Тоді як інша, протилежна частина прибутку припадає на частку активного капіталіста і виступає у вигляді підприємницького доходу. Підприємницький дохід витікає виключно з тих функцій, які здійснюються в процесі відтворення капіталу, що діє у виробництві. Відносно підприємця позичковий відсоток представляється просто плодом власності на капітал, плодом капіталу самого

по собі, абстрагованого від процесу відтворення капіталу, плодом капіталу, який не «працює», не функціонує. Тоді, як підприємницький дохід є результатом реально функціонуючого у виробництві капіталу. Різні юридичні титули на один і той же капітал переходять на вироблений ним прибуток і чисто кількісний розподіл перетворюється на якісний розподіл: позичковий відсоток надходить тільки до власника капіталу, кредитора, який є лише представником власності на капітал, а підприємницький дохід надходить до функціонуючого капіталіста.

Навіть у тому випадку, коли промисловий капіталіст працює з власним капіталом, то і тоді він розподіляє валовий прибуток на позичковий відсоток і підприємницький дохід і цей розподіл визначається особливими законами. Позичковий відсоток він одержує як власник капіталу, як кредитор що позичив власний капітал самому собі, а підприємницький дохід отримує як функціонуючий капіталіст. Ці дві форми прибутку існують лише в своїй протилежності.

Таким чином, розвиток капіталістичного способу виробництва призводить до того, що капітал роздвоюється на капітал-власність і капітал-функцію. Вільні кошти віддаються в позику тільки у вигляді капіталу, коли реалізується додаткова споживна вартість грошей. Капіталом вони є як для власника, бо приносять йому відсоток, так і для боржника, тому що він використовує їх як функціонуючий капітал.

У межах кругообігу капіталу вже з'являється формальна можливість роздвоєння капіталу, яка обумовлена появою відносно самостійних форм капіталу: грошової, продуктивної і товарної. Проте тільки у міру формування кредитної системи з'являються відносно самостійні форми капіталу, відбувається формування банкірів, які збирають розпорошені в суспільстві грошові кошти і позичають їх промисловим і торговим капіталістам.

Капітал-власність і капітал-функція одержують остаточне своє закріплення в умовах зрілої кредитної системи.

У позичковому капіталі фетишизм набуває своєї завершеної форми і виступає в чистому вигляді. Гроші приносять більше грошей. Підприємницький дохід також затушовує свою основу – додану вартість і виступає як заробітна платня за нагляд, за управління виробничим процесом.

Наступною особливістю позичкового капіталу є той факт, що капітал-власність перетворюється на товар особливого роду. Специфічна особливість споживної вартості товару-капіталу полягає в тому, що переходячи з рук позичкового капіталіста до рук функціонуючого, вона не тільки не зникає при споживанні, а навпаки, зберігається і приносить більше грошей, ніж було первісно. На відміну від продажу звичайних товарів, коли власник товару повністю втрачає право власності на проданий товар, при кредитуванні позичковий капіталіст зберігає право власності на свій товар-капітал і після того, як його відчужено, віддано іншій особі. Власник позичкового капіталу при відчуженні товару-капіталу натомість не одержує еквівалент його вартості, а отримує певну вартість, плату за використання грошового капіталу. Тут місце простої купівлі-продажу займає позика, купівля-продаж з відстроченим

платежем, а гроші разом з їх споживною вартістю – загального еквівалента, одержують додаткову споживну вартість, яка виражається в тому, що гроші самозростають, приносять більше грошей відносно до первинної їх суми.

Третя особливість позичкового капіталу полягає в тому, що позичковий відсоток виступає як ціна товару-капіталу. Внаслідок того, що позичковий капітал має специфічну форму відчуження, то і його ціна має особливу форму, вона виступає як позичковий відсоток. Ціна звичайного товару є грошове вираження його вартості. Позичковий капітал має грошову форму і виходить, що його ціна – це грошовий вираз грошей. Тому позичковий відсоток – це ірраціональна форма вираження ціни позичкового капіталу. На відміну від ціни рядового товару, позичковий відсоток виражає не вартість позичкового капіталу, а його споживну вартість, здатність приносити більше грошей. Звідси ціна (позичковий відсоток) товару-капіталу не може регулюватися і не регулюється законом вартості, оскільки до вартості вона не має ніякого відношення, а пов'язана з його специфічною споживною вартістю, додатковою споживною вартістю грошей.

Таким чином, *позичковий капітал* – це відокремлена частина промислового капіталу, капітал-власність, що виступає в якості своєрідного товару, який має специфічну форму руху  $\Gamma - \Gamma'$ , і дозволяє його власнику отримувати у вигляді позичкового відсотка частину середнього прибутку.

*Позичковий відсоток і підприємницький дохід* – перетворені форми прибутку, у кінцевому підсумку додаткової вартості.

У цих формах зовсім не видний додатковий труд найманих робітників матеріального виробництва як джерело доходів грошових і функціонуючих капіталістів. У позичковому відсотку і підприємницькому доході видні лише відносини між двома групами капіталістів.

*Позичковий відсоток* як перетворена форма прибутку, додаткової вартості представляється породженням капіталу-власності, начебто гроші породжують гроші.

Підприємницький дохід як перетворена форма прибутку, додаткової вартості представляється породженням капіталу-функції, здається «зарплатою», винагородою функціонуючому капіталісту за його активність, управлінську діяльність.

Насправді функціонуючий капіталіст може доручити управління фірмою найнятим менеджерам, у цьому випадку очевидно, що його підприємницький дохід не є винагородою за управлінську діяльність. Якщо капіталіст сам займається управлінською діяльністю (особливо малий бізнес), то його підприємницький дохід теж не можна назвати зарплатою, тому, що він привласнює не лише зекономлену на менеджерах зарплату, а й всю додаткову вартість, що йому вдається отримати, з урахуванням взятої ним позики (додаткова вартість у формі частини середнього прибутку – підприємницького доходу).

Ціна позичкового капіталу регулюється єдиним економічним законом співвідношення попиту і пропозиції. Коли попит на позичковий капітал зростає в тій мірі, в якій зростає пропозиція, то його ціна (відсоткова ставка)

залишається незмінною. Якщо попит на товар-капітал збільшився при незмінній пропозиції, то його ціна також зросте, і при зростанні попиту на позичковий капітал у менших розмірах, ніж його пропозиція, позичкова відсоткова ставка знижуватиметься.

Якщо попит і пропозиція покриваються, то ринкова ціна товару відповідає його ціні виробництва, яка регулюється законом вартості, незалежно від конкуренції, оскільки коливання попиту і пропозиції пояснює, передусім те, що ринкові ціни відхиляються від цін виробництва. Теж саме і з заробітною платою. Якщо попит і пропозиція покривають один одного, то дія їх знищується, і заробітна плата дорівнює вартості робочої сили. Зовсім по іншому йде справа з відсотком на грошовий капітал. Попит і пропозиція, конкуренція визначають тут не відхилення від іманентних законів капіталістичного виробництва, а визначають тільки розмір відсотка, його ставку, оскільки тут просто не існує ніякого іншого закону розподілу, окрім того, який диктується конкуренцією. Природна норма позичкового відсотка встановлюється лише вільною конкуренцією, відхиленнями і коливанням попиту і пропозиції. А при рівновазі взаємопротидіючих сил взагалі припиняється всяке визначення, яке саме по собі є щось позбавлене закономірності і довільне. Не середня норма позичкового відсотка визначає ринкові норми відсотка, а навпаки із ринкових норм відсотків виводиться середня норма відсотка. При встановленні норм позичкового відсотка вирішальним є стан грошового ринку, який у свою чергу, віддзеркалює загальний стан промислового циклу. Проте в даній країні і в даний час позичковий відсоток є більш-менш фіксованою величиною.

Збільшення і пониження розмірів позичкового відсотка має строго обмежені рамки. Внаслідок того, що позичковий відсоток є частиною середнього прибутку, який функціонуючий капіталіст сплачує грошовому капіталісту, то максимальною межею позичкового відсотка служить сам середній прибуток. Коли позичковий відсоток дорівнює середньому прибутку, тоді функціонуючий капіталіст взагалі не одержує прибутку. В окремих випадках позичковий відсоток може бути більше, ніж валовий прибуток, але тоді він сплачується не тільки з прибутку. Мінімальна межа позичкового відсотка зовсім не піддається визначенню. Він може нескінченно наближатися до нуля, але дорівнювати йому не може, оскільки в цьому випадку угода втратила б усякий сенс для власника товару-капіталу. Коли позичковий відсоток знижується до мінімальних розмірів, тоді знову вступають у дію протидіючі обставини і піднімають його вище цього відносного мінімуму.

Розмір відсотка за позичковий капітал визначається нормою, або ставкою відсотка. Норма позичкового відсотка – це співвідношення між сумою, сплаченою за використання капіталу, і величиною самого цього позичкового капіталу. Як правило, ставку позичкового відсотка обчислюють за рік у відсотках. Тоді рівень, норма або ставка позичкового відсотка є відношення суми річного доходу на позичковий капітал до суми самого цього позичкового капіталу, відданого на цей же період. Якщо, наприклад капітал розміром 100000 дол. було надано в позику на один рік і його власник наприкінці року отримав



його назад і плюс доход (позичковий відсоток) в розмірі 8000 дол., то норма позичкового відсотка склала 8% річних ( $8000/100000 \times 100\% = 8\%$ ). Реальна відсоткова ставка дорівнює номінальній відсотковій ставці за мінусом темпу інфляції. Так, у 2009–2013 рр. в Україні номінальна відсоткова ставка кредитів комерційних банків становить у середньому 27%, а інфляція – 15%, а реальна відсоткова ставка кредитів дорівнює 12%.

Норма позичкового відсотка залежить від таких обставин: 1) від величини середньої норми прибутку; 2) від того, в якому співвідношенні розподіляється середній прибуток між власником позичкового капіталу і функціонуючим капіталістом; 3) від стану економіки, фаз промислового циклу (криза, депресія, поживлення, підйом); 4) від попиту і пропозиції на грошовому ринку.

У періоди криз економіки, коли відбувається перевиробництво товарів, зростання безробіття, порушуються пропорції суспільного відтворення, торгові і промислові капіталісти відчувають грошовий голод внаслідок того, що не можуть реалізувати свій товар. В економіці України таке явище отримало назву кризи платежів, фінансової кризи. Всі виробники стверджують, що існує нестача грошей в обігу, зростає дебіторська і кредиторська заборгованість. У цей період різко зростає попит на позичковий капітал, і в той же час скорочується його пропозиція. Такий стан речей можна пояснити тим, що сильно ускладнено перехід капіталу з товарної його форми в грошову. У періоди кризи норма позичкового відсотка досягає максимальної величини й іноді охоплює не тільки величину середнього прибутку, але і перевищує її. У періоди панування вільної конкуренції (XVII–XIX ст.) фаза кризи супроводжувалась стрімким падінням, обвалом цін. Але сьогодні не відбувається цього стрімкого падіння і обвалу цін, тому що як в Україні, так і у світовій економіці панує монополістична конкуренція. У цих умовах панує монополістична ціна, яка здебільшого у період кризи не тільки не падає, але й зростає.

У фазі депресії відтворення здійснюється на знижуваному рівні. Одні капіталісти розоряються, які не витримують конкуренції, інші, яким вдається утриматися на плаву – скорочують обсяги виробництва. Ціни більш-менш стабілізуються, товарні запаси не нарастають. У зв'язку із зменшенням обсягів виробництва і торгівлі, скороченням інвестицій, попит на позичковий капітал знижується до мінімальних меж. Разом із цим відбувається вивільнення промислового капіталу в грошовій формі, зростає пропозиція грошового капіталу. Норма позичкового відсотка досягає свого мінімального розміру.

Фаза поживлення характеризується деяким підвищенням рівня виробництва, скороченням безробіття, зменшенням товарних запасів. Спостерігається перебудова структури суспільного виробництва, поліпшується загальна кон'юнктура ринку, поживлюється інвестиційний процес, починається заміна старого устаткування і старих технологій на нові. З'являються потреби в позичковому капіталі, проте, вони ще дорівнюють пропозиції, тому норма позичкового відсотка перебуває у відносному спокої.

Поживлення поступово переходить у підйом. Підйом характеризується бурхливим розвитком виробництва, масовим оновленням старих технологій,

основного капіталу, прискореним зростанням норми накопичення капіталу; попит на основний капітал перевищує пропозицію, тому ціни починають швидко зростати, скорочується безробіття, зростає заробітна платня. Розширений попит на засоби виробництва спонукає розширення кредиту, зростання попиту на позичковий капітал. звідси норма позичкового відсотка починає різко зростати.

Норма позичкового відсотка, що розглядається за певний період, називається середньою нормою позичкового відсотка.

Із розвитком капіталізму середня норма позичкового відсотка має тенденцію до пониження. Проте при цьому неправильно таке явище ототожнювати з прямим падінням. Тенденція до пониження не тільки не виключає, але і передбачає підвищення норми позичкового відсотка. Та все ж у кінцевому підсумку превалює пониження середньої норми позичкового відсотка. Даний процес пояснюється такими причинами.

1. Унаслідок того, що позичковий відсоток є частиною середнього прибутку, а середня норма прибутку має тенденцію до пониження. Звідси з пониженням середньої норми прибутку знижується і середня норма позичкового відсотка.

2. У міру розвитку капіталізму зростає клас рантьє – людей, які живуть за рахунок позики своїх грошових капіталів. Такий різновид економічної діяльності підвищує пропозицію позичкового капіталу.

3. Сучасна кредитно-банківська система настільки розрослася, що дозволяє концентрувати вільні кошти всіх верств населення і самі незначні, дрібні суми, тобто не тільки вільні грошові капітали, і тим самим значно посилює пропозицію позичкового капіталу.

Разом із тим усі ті обставини, які підвищують середню норму прибутку (підвищення інтенсивності суспільної праці, пониження заробітної плати нижче за вартість робочої сили, здешевлення елементів постійного капіталу, відносне перенаселення, зовнішня торгівля, збільшення акціонерного капіталу), в той же час сприяють зростанню і середньої норми позичкового відсотка, протидіють його падінню.

Рух норми позичкового відсотка до певної міри характеризується рухом середніх відсоткових ставок емісійних банків.

У середні віки не було банків, а лихварі встановлювали позичковий відсоток 50%, а часто і всі 100% річних, тому існували юридичні закони з встановлення відсоткових ставок. Так, Генріх VIII обмежив відсоток ставок, Яків I – 8%, Карл II – 6%. У ті часи ставка відсотка регулювала норму прибутку.

У розвиненій капіталістичній системі середня норма прибутку регулює середню норму позичкового відсотка. Так, в Англії в 1842 р. річна відсоткова ставка становила 4,5%, у 1843 р. – 2%, у 1847 р. – 8% і вище; у США цей показник становив: у 1914-1919 рр. – 5%, у 1920-1928 рр. – 4,37%, у 1929-1938 рр. – 22,26%, у 1940-1965 рр. – 2,14%, у 1960-1965 рр. – 3,5%, у 1965-1975 рр. – 3,9%, у 1980 р. – 16,5%, у 1981-1991 рр. – 5%, у 1991-1996 рр. – 7%.

Статистичні дані по темпах інфляції за 1992-2013 рр. в Україні свідчать про те, що як правило, рівень кредитної ставки комерційних банків вище за рівень інфляції, і в цьому випадку кредитні ресурси банків не знецінюються. Динаміка рівня відсоткової ставки підтверджує лихварський характер кредитної системи України. Проте по іншому, в існуючих економічних умовах, вона не може функціонувати. Необхідно розробити програму виходу економіки України з кризи. Але тільки одними реформами в кредитно-банківській сфері проблеми депресії не вирішити. Підпорядкувати перетворення кредитно-банківської сфери перетворенням системи господарських відносин і, перш за все, вкрай важливо здійснювати реорганізацію сільськогосподарського виробництва, у переробній, харчовій і легкій галузях економіки. дати поштовх руху виробництва в цих галузях, сконцентрувати на ці цілі значну частку (до 60%) фінансових і матеріальних ресурсів суспільства. Саме такий прорив дасть позитивний ефект. Уповільнення, розмитість існуючої економічної політики неминуче призведе до руйнівних наслідків. Так, існуючий уряд України оголосив підтримку трьом галузям економіки: авіаційній і аерокосмічній промисловості, суднобудівній галузі, легкій промисловості.

Коли почне функціонувати виробництво, промисловий капітал, тоді необхідно законодавчим шляхом зменшити норму облікової ставки до 2% річних і менше. Але таке перетворення необхідно здійснювати лише за умови розвитку виробництва промислового капіталу, інакше зруйнується сама кредитно-банківська система, вона просто не витримає штучної норми облікової ставки. З 2010 р. Японія зменшила облікову ставку до 0%, США – до 1%, ЄС – до 1,75%.

### 11.3. Капіталістичний кредит і його форми

З погляду форми руху *капіталістичний кредит* – це капітал, який виступає як специфічна форма вартісних, грошових відносин, купівлі-продажу, особлива форма обігу, або особливий спосіб обміну між самими виробниками, між виробниками і торговцями, тобто купівля-продаж із відстроченим платежем.

З погляду його глибинної сутності кредит віддзеркалює сутність промислового капіталу, в умовах соціалізації суспільних відносин кредит фіксує соціально-економічні відносини, що складаються між асоціацією виробників, яка перебуває в процесі формування, в особі центрального банку, резервної федеральної системи і т. ін., з одного боку, і відносно економічно самостійними підприємцями і населенням, з іншого боку, з приводу раціонального розміщення і використання соціально-економічних ресурсів суспільства через купівлю-продаж із відстроченим платежем, рух позичкового капіталу в інтересах як окремого капіталу, так і суспільного капіталу взагалі. Звідси справжнє призначення кредиту – забезпечувати раціональне розміщення і використання соціально-економічних ресурсів суспільства в інтересах як окремого капіталу, так і суспільного капіталу в цілому. Кредит це вже

суспільна форма обліку і контролю руху торговельного і промислового капіталу.

Як свідчить історія, кредит виникає паралельно двом гілкам: з одного боку, на певному етапі розвитку товарного обігу, а з іншого боку, поза ним, коли до торгівлі грошима, золотими і срібними злитками приєднується видача грошей в позику. Та форма кредиту, яка виникає з товарного обігу є товарною, або комерційною формою кредиту. Звідси комерційний кредит – це купівля-продаж товарів із відстроченим платежем між самими виробниками, або між промисловцями і торговцями.

З іншого боку, форма кредиту виникає поза товарним обігом і примикає до розвитку торгівлі грошима, який звичайно історичному процесу йде паралельно з розвитком товарної торгівлі. Якщо на зорі становлення капіталістичного виробництва комерційний кредит ще мало вдається до банківського кредиту, то у міру його розвитку до комерційного кредиту приєднується власне грошовий кредит. Взаємне кредитування промисловців і торговців переплітається з грошовими позиками, які вони отримують від грошових кредиторів і частково від банків. Таким чином, для кожного індивідуального фабриканта або торговця усувається як необхідність мати солідний резервний капітал, так і залежність від дійсного зворотного припливу капіталу.

У міру розвитку капіталу грошовий кредит у формі позики (позичковий капітал), прориваючи вузькі межі комерційного кредиту, поступово заміщає його, узурпує його місце. Як свого часу розширення меж збільшення вартості капітал досягає шляхом надання грошам загального характеру, потім заміщення грошей кредитом, і в першу чергу, комерційним, то, в свою чергу, комерційний кредит таким чином заміщається грошовим кредитом, а останній банківським кредитом.

Грошовий кредит є грошовий капітал, що приносить відсотки, тобто позичковий капітал, який позичають один одному промисловці і торговці. Паралельно торгівлі грошима розвивається інша сторона кредитної справи – управління капіталом, що приносить відсотки. Позика грошей поступово концентрується в окремих руках. Банківська сторона кредитної справи розвивається як реакція проти лихварського капіталу, лихварства взагалі. За допомогою банківського кредиту відбувається підпорядкування капіталу, що приносить відсотки, тобто позичкового капіталу умовам і потребам капіталістичного виробництва.

Безпосереднє підпорядкування позичкового капіталу торговому і промислому здійснюється за допомогою як економічних форм (через низький відсоток, доступність банківського кредиту і т. ін.), так і юридичної влади держави.

В умовах зрілого капіталізму банківський кредит набуває переважного значення через обмеженість власне комерційного кредиту з одного боку, і грошового кредиту, з іншого боку. Разом із тим, отримує розвиток загальна основа банківського кредиту – грошовий капітал. Все що не надається в позику завжди є бізнес – грошовий кредит (позика), певна сума вартостей, грошей на

яку нараховується позичковий відсоток. якщо в позику дається товар або капітал, то він є лише замаскованою формою грошової суми. Позичковий капітал (капітал, що приносить відсотки) настільки одержує загальну форму, що стає насправді фактичним базисом кредитної системи. Хоча все ж таки необхідно підкреслити, що справжньою основою кредиту, кредитної системи залишається комерційний кредит, тобто взаємні аванси виробників і торговців.

Кредитна система як така створює власні кредитні гроші. При цьому в широких розмірах заміщається готівка, з одного боку, кредитними операціями, з іншого боку, – кредитними грошима у вигляді векселів (комерційний кредит) і банківський кредит – у вигляді банкнот, чеків, кредитних карток, електронних грошей тощо. Проте кредитні гроші за своєю сутністю гроші лише остільки, оскільки вони в сумі своєї номінальної вартості абсолютно заміщують дійсні гроші (тобто золоті гроші). Банківський кредит створивши для себе знаряддя обігу опирається все ж таки не на гроші і грошовий обіг, будь то металеві або державні паперові гроші, а безпосередню його основу складають векселі і вексельний обіг.

Разом із комерційним і банківським кредитом у світовій практиці широкого поширення набули споживчий, державний, інвестиційний, іпотечний і міжнародний кредит.

На рівні руху форми глибинна сутність кредиту проявляється через його функції і принципи кредитування. Місце кредиту в системі господарського механізму визначається за допомогою виділення функцій кредиту і принципів кредитування.

В умовах розвинених ринкових відносин кредиту властиві такі функції: форма оптимізації руху соціально-економічних ресурсів суспільства; засіб стимулювання торговельного і промислового капіталу; засіб обліку і контролю торговельного і промислового капіталу.

З'ясовуючи функції кредиту, необхідно звернути увагу на їх взаємозв'язок, взаємообумовленість, діалектичну єдність, а з іншого боку, простежити, як вони відлилися в самостійні форми, який механізм їх прояву.

При розгляді основоутворюючої функції кредиту необхідно звернути увагу на те, що відносини з приводу акумуляції коштів і надання їх у кредит матеріалізуються в позичковому капіталі. А тому з якісної сторони позичковий капітал представляється як матеріалізація кредитних відносин, із кількісної — певна сума кредитних ресурсів у грошовій формі. У процесі руху позичкового капіталу кредит виступає як засіб стимулювання торговельного і промислового капіталу, а також як засіб обліку і контролю торговельного і промислового капіталу. Тут дані функції кредиту виражають різні рівні його сутності. У міру становлення усупільненого виробництва кредит переростає, перетворюється на колосальний соціальний механізм для суспільного обліку і контролю за раціональним розміщенням і використанням соціально-економічних ресурсів суспільства.

Свою практичну реалізацію функції кредиту набувають у принципах кредитування. Для кредитування характерні такі принципи: зворотність; терміновість (повернення після закінчення певного часу); платність;

забезпеченість позик; цільовий характер; диференційованість умов надання кредиту.

Аналізуючи принципи кредитування, необхідно підкреслити, що зворотність після закінчення певного часу не є ні елементом глибинної сутності кредиту, ні самою його глибинною сутністю. Глибинна сутність кредиту є адекватною капіталістичному способу виробництва. Зворотність є принципом кредиту, відображає відстрочення платежу, яке виражає рівень його сутності, так би мовити, першого порядку, характеризує економічну форму – кредит на відміну від економічної форми купівлі-продажу як такий, відмінність між позикою і продажем.

**Комерційний кредит** – це купівля-продаж товарів із відстроченням платежу, кредит у товарній формі.

У процесі кругообігу промислового капіталу промислові капіталісти передають один одному товари без попередньої оплати, платіж здійснюється тільки через певний час, а також між самими торговцями. Об'єктом комерційного кредиту виступає товарний капітал, який опосередкує рух промислового капіталу. Наприклад, власник залізних копалень продає в кредит власнику сталеливарного заводу залізняка вартістю 5000000 грн. із відстроченням платежу на 3 місяці, у свою чергу він сам у кредит отримує машини, паливо на цей же термін. Тут капіталіст залізних копалень одночасно надає і одержує комерційний кредит.

Необхідність комерційного кредиту безпосередньо пов'язана із специфікою капіталістичного відтворення, забезпеченням безперервності кругообігу промислового капіталу. Забезпечення безперервності технологічних процесів, капітал досягає через установаження такої форми обігу як комерційний кредит. Гроші перестають задовольняти капітал, їх вузькі межі долаються кредитом. Якби фермер-капіталіст чекав осені, щоб продати вирощену продукцію за готівку, а потім на них придбати нове насіння, паливо, машини тощо, то він би не зміг вчасно посіяти, обробити ґрунт, купити добрива. Такий стан речей спостерігається і в інших галузях народного господарства, скажемо в легкій, харчовій, будівельній, машинобудівній тощо. Щоб не трапилося перебоїв у процесі виробництва, підприємства, фірми широко користуються у формуванні своїх оборотних коштів кредитом і, зокрема, комерційним кредитом.

Комерційний кредит не тільки забезпечує безперервність процесу відтворення капіталу, але і прискорює реалізацію як споживних вартостей, так і вартості товарів, прагне звести сферу обігу до нуля на певний час, намагається перетворити кругообіг капіталу на суцільний процес виробництва товарів.

Капіталісти надають один одному товари в кредит, оформляючи угоду не кредитним договором, а векселем.

**Вексель** – це певний вид цінного паперу, письмове, безумовне боргове зобов'язання юридичної або фізичної особи (позичальника, векселедавця) сплатити з настанням строку власнику векселя (кредитору, векселедержателю) суму грошей, яка вказана у векселі.

Як правило, капіталіст, який отримав вексель, використовує його для розрахунку з іншим капіталістом. Замість грошей він платить векселем, передає вексель, на зворотному боці якого робиться спеціальний передавальний надпис – індосамент. Таких передавальних підписів може бути декілька. Звідси векселі перетворюються на засіб платежу, на спеціальні гроші, на форму кредитних грошей, які виникають і обертаються на основі комерційного кредиту, породжені ним. Розділяють такі види веселів: простий вексель, перевідний вексель (тратта), комерційний (торговий) вексель, банківський вексель, казначейський вексель.

Комерційний кредит не обов'язково повинен здійснювати свій рух у вексельній формі – він може функціонувати шляхом простих записів ціни проданих товарів у кредит по так званому відкритому рахунку, що досить широко використовується в умовах сучасного капіталізму.

У той же час комерційний кредит здійснює свій рух за допомогою кредитних грошей (векселів, чеків) або через відкриті рахунки. В усіх випадках цей рух протікає відповідно до чинних економічних законів і, зокрема, відповідно до закону грошового обігу.

Специфічний характер комерційного кредиту полягає в тому, що він надається в товарній формі. звідси витікають обмеження його застосування. Перше обмеження полягає в тому, що комерційний кредит може бути наданий одним капіталістом іншому капіталісту, або торговцю тільки у вартості товару, що підлягає реалізації, у розмірі вільної частини свого капіталу. Друге обмеження пов'язане з термінами надання комерційного кредиту. У промислового капіталіста товарний капітал періодично тимчасово вивільняється на незначний термін, а тому комерційний кредит має короткостроковий характер. Він покликаний поповнювати оборотні кошти підприємства, оборотний капітал і тільки. Як правило, він надається на 3, 6, 9 і 12 місяців. Третє обмеження комерційного кредиту виходить з того, що один промисловий капіталіст може отримати кредит не в будь-якого іншого промислового капіталіста або торговця, а тільки в того, хто виробляє лише необхідні йому товари. Наприклад, виробник автомобілів може купувати в кредит такі товари, як кузови, колеса, гума тощо тільки в тих виробників, які їх виробляють, або тільки в тих торговців, які ними торгують. Коло потенційних кредиторів тут дуже обмежене, а отже є труднощі в отриманні такого кредиту. Нарешті, четверте обмеження полягає в тому, що заробітну плату робочим і службовцям не можна виплатити векселями, необхідні готівка або безготівковий розрахунок, одним словом – дійсні, реальні гроші. Дуже важливим моментом тут є той факт, що комерційний кредитний капітал і промисловий капітал тотожні. Капітали, віддані в кредит, тут є товарні капітали, призначені для остаточного індивідуального споживання, або для відшкодування постійних елементів продуктивного капіталу. Далі ми побачимо, що інша форма кредиту (позики) зовсім не так поводиться. Збіг позичкового капіталу з промисловим капіталом скоріше виняток, ніж правило.

Обмеженість комерційного кредиту капіталістичний спосіб виробництва долає за допомогою прискореного розвитку іншої гілки кредиту, іншої його

форми – грошового кредиту, який знаходить свій подальший розвиток у формі банківського кредиту.

**Банківський кредит** є грошовий кредит, який надають банки промисловим капіталістам, оптовим і роздрібним торговцям. Банківський кредит є розвиненіша форма грошового кредиту. Але це зовсім не означає, що поряд із банківським кредитом не функціонує грошовий кредит. Грошовий кредит, безумовно, має місце і сьогодні, в умовах розвиненої ринкової економіки. Як правило, його надають кредитні інститути, позичкові каси, ломбарди, промислові капіталісти і торговці один одному, пенсійні фонди тощо. Разом із тим, сьогодні більше 90% грошового кредиту видається банками. Банки здійснюють посередництво платежу між промисловими капіталістами і торговцями, ведуть облік, рахівництво для них, видають їм кредит, а також надають багато інших послуг.

Промислові капіталісти, торговці і ремісники, фермери звертаються за банківським кредитом, тому що грошові капіталісти не можуть задовольнити їх потреби. По-перше, розмір пропонованих позик, як правило, не задовольняє потреби функціонуючого капіталіста. По-друге, часто терміни пропонованого в позику капіталу не співпадають із термінами, які вимагає позичальник. Позичальник бажає продовжити терміни позики, кредитор, виходячи зі своїх виробничих потреб, може надати позику тільки на короткі терміни. По-третє, індивідуальному кредитору важко визначити реальну платоспроможність позичальника, а іноді навіть не можливо, що, безумовно, перешкоджає налагодженню прямих, безпосередніх кредитних відносин.

Дані ускладнення і перешкоди руху грошового кредиту вирішуються за допомогою розвитку банківського кредиту. Банки як спеціалізовані кредитні інститути досить успішно справляються з проблемою забезпечення функціонування і розвитку грошового кредиту.

Банківський кредит відрізняється від комерційного кредиту рядом особливостей:

1) об'єктом банківського кредиту є кошти і грошовий капітал, який відокремився від кругообігу промислового капіталу. Завдяки грошовій формі і професійному апарату банківських працівників, банківський кредит може бути наданий будь-якому капіталісту в значно більших розмірах, ніж індивідуальними кредиторами і на триваліший термін (від декількох днів до десятків років), ніж комерційний кредит.

2) Суб'єктами банківського кредиту є: грошові капіталісти, банкіри і функціонуючі капіталісти.

3) Грошовий кредит, який здійснює свій рух за допомогою особливих установ – банків, унаслідок цього набуває форми банківського кредиту.

4) Кредитними грошима при функціонуванні банківського кредиту виступають банкноти, тобто векселі на банкіра, за якими пред'явник у будь-який час може отримати реальні, живі гроші (чи в готівковій, чи в безготівковій формі) і якими банкір заміщає приватні векселі.

Спочатку всі банкноти випускали всі банки, а з утворенням емісійних банків випуск банкнот перейшов до них і став регламентуватися державою. До



Першої Світової війни (1914 р.) банкноти в більшості своїй вільно розмінювалися на золото. Проте, у період «великої депресії» (1929-1933 рр.) в усіх розвинених країнах розмін банкнот на золото було припинено, почався випуск нерозмінних банкнот і тим самим банкноти по суті перетворилися на державні паперові гроші з примусовим курсом.

На перших порах свого розвитку банки видавали позики грошима. Проте, у міру розвитку кредитно-банківської системи банки починають видавати позики власними кредитними грошима у вигляді власних векселів, тобто банкнотами. Як ми відзначали, спочатку банкноти розмінювалися на золото, але потім поступово перетворилися на нерозмінні кредитні гроші. **Банкнота** – це вексель на банкіра, за яким пред'явник у будь-який час може отримати гроші і якою банкір замінює приватні векселі, банкнота без обмежень може обмінюватись на реальні гроші, тому вона починає замінювати їх у товарному обороті, банк може віддати банкноти у позику, перетворивши їх у позичковий капітал; інша форма створення додаткових засобів обігу – впровадження депозитів, які дозволяють клієнтам у межах позики розплатуватись чеками.

Звичайний вексель, виступаючи як платіжний засіб окремого капіталіста, гарантується майном тільки даної особи, звичайно, його капіталом, але все-таки лише індивідуальним капіталом. Зовсім інша справа, коли вексель на банкіра – банкнота вступає в обіг. Тут гарантом виступає вже сам банк з його капіталами і активами у формі золота, нерухомості і т. ін. Такий вексель користується більшою довірою, ніж вексель приватної особи. Довіра до банкнотів зростає у міру концентрації і централізації банківської справи, коли емісійним стає лише один банк, який, як правило, в усіх країнах є державним або акціонерно-державним, корпоративним.

Спочатку банкноти безпосередньо пов'язували із золотим запасом емісійного банку. Хоча в одних країнах це робилося жорсткіше, в інших – м'якше. Так, в Англії в ХІХ ст. емісійний банк міг випускати банкноти, незабезпечені золотом, на суму не більше 14 тисяч фунтів стерлінгів. Тоді, як для континентальних країн Європи було характерним допускати значне відхилення емісії банкнот від наявного золотого запасу емісійного банку. Та все ж і в першому, і в другому випадках курс банкноти був досить стійким і відображав реальний рух золотого запасу країни. Хоча такі операції вже приховували в собі можливі кредитно-грошові кризи, появу фіктивних грошових знаків, які не забезпечено золотим запасом та іншими матеріальними цінностями.

Замінюючи приватні векселі банкнотами, за якими пред'явник у будь-який час може отримати гроші, банкір дає простір такій формі кредиту, яка здається необізнаним у банківській справі, особливо вражаючою і важливою, і лише тому, що банкноти, чеки і т. ін. – ці кредитні гроші безпосередньо переходять із простого торгового обігу в загальний обіг і функціонують тут як гроші; і по-друге, у більшості своїй ті банки, які випускають банкноти є державними або приватно-державними, а основу їх операцій становить державний кредит, який функціонує через банкноти, за допомогою кредитного знаку, який знаходиться в обігу. Тому банкноти – це розмінні гроші кредиту. Та

все ж, як комерційний кредит, так і банківський кредит має свої межі, які встановлює економічний Закон грошового обігу.

Банкіри як представники всіх грошових кредиторів, проводять кредитування промислових і комерційних капіталістів за допомогою таких форм.

1. Облік векселів. Підприємець, який продав свій товар в кредит і отримав вексель, часто прагне одержати по ньому гроші до настання терміну платежу. Він продає банку свої векселі, а банк їх купує з утриманням з власника векселів облікового відсотка (дисконту) у розмірі ставки рефінансування. Хоча необхідно відмітити, що розмір дисконту залежить від платоспроможності векселедавця, кон'юнктури ринку, платоспроможності банку і багатьох інших детермінант. Тут необхідно відзначити вельми цікавий факт, що при обліку векселів зникає сама форма позики. У наявності проста купівля-продаж. Власник векселів продає свої векселі, а банкір їх купує, за допомогою передавального підпису векселі переходять у власність банкіра. Тут немає збільшення коштів, тим більше немає збільшення капіталу. Клієнт купує готівку або безготівкові гроші за допомогою кредитних грошей – векселів. Відсутньою тут є і позика капіталу, оскільки купівля-продаж передбачає передачу суми вартості з одних рук до інших. Позика ж має місце тільки там, де передача грошей, капіталу здійснюється не взаємно, а односторонньо і на визначений термін. Тому позика капіталу при обліку векселів може відбутися тільки у тому випадку, коли враховується бронзовий вексель, який не представляє дійсно проданий товар. А коли банкір знає, що вексель бронзовий, він ніколи його не врахує.

2. Пряма позика за особистим кредитом. Банк видає позику, виходячи з його надійної репутації як платоспроможного і акуратного фінансиста, який вчасно і повною мірою сплачує борги. Одним словом, банк видає позику під віру в його порядність і чесність.

3. Позика під заставу векселів. Коли необхідно терміново одержати грошові засоби, капіталіст заставляє в банку свої векселі під визначений відсоток і отримує позику, рівну сумі боргових зобов'язань за вирахуванням відсотка за кредит. Якщо власник векселів через визначений час не викупає векселі, то банк звертається до власника векселів (до того хто їх видав) і за його рахунок погашає позику. В цьому випадку банк уважно стежить за тим, щоб векселі були реальними. Банк прагне не приймати в заставу фіктивні векселі, які не відображають дійсних комерційних операцій, а виписуються капіталістами один одному для того, щоб одержати позику в банку. Фіктивні векселі ведуть до переповнювання каналів обігу паперовими грошовими знаками, які не відображають дійсної вартості, а отже ведуть до інфляції, грошово-кредитної кризи. При видачі позики під заставу векселів наглядно видно як із комерційного кредиту виникає банківський і як вони взаємно перебиваються, взаємозв'язані між собою.

4. Позики видаються банками під заставу цінних паперів – облігацій, акцій, застав та інших цінних паперів.

5. Позики під заставу товарно-матеріальних цінностей. В цьому випадку при оформленні кредитних договорів забезпеченням виступають товари, які знаходяться на складах, у дорозі, у торговому обігу, а також різного роду нерухомість у формі будівель, споруд, землі, сюди можуть входити і верстати, устаткування, транспортні засоби тощо.

6. Позики під гарантію інших підприємств і банків. Банк приймає поручительства третіх організацій в платоспроможності яких він упевнений і які в разі виникнення заборгованості позичальника зможуть погасити вчасно і повною мірою дану заборгованість банку. Такий кредит ще називається бланковий кредит.

У всіх випадках, коли позики не повертаються в строк, закладені цінні папери, товарно-матеріальні цінності, нерухомість тощо переходять у власність банку.

Коли кредит видається під векселі (бронзові векселі), які не відображають комерційних операцій, не відображають реальний рух дійсно функціонуючого капіталу, тоді з'являється на світ фіктивний капітал. Інший спосіб фабрикувати фіктивний капітал має місце тоді, коли закупівлі товарів не регулюються попитом і пропозицією, а стають найголовнішою фінансовою операцією для обліку векселів і тим самим для отримання позики, грошей. Це мало широке розповсюдження тоді, коли товари з Індії до Англії подорожували досить тривалий час, до 9 місяців, а засоби зв'язку були недостатньо розвинені.

Видача векселів, це – перетворення товару на одну з форм кредитних грошей, а облік векселів – усього лише перетворення цих кредитних грошей на інші, тобто на банкноти. Це реальний процес дійсних операцій. Коли векселі, банкноти не відображають реальних процесів, тоді вони перетворюються на фіктивний капітал, який врешті-решт призводить до фінансового краху, економічної кризи, перевиробництва або недовироблення – неврожай у сільському господарстві і надмірні витрати на будівництво залізниць, виробничих будівель і споруд і т. ін. пояснюють кризу недовироблення.

**Банки** – це особливий вид підприємств, які забезпечують рух позичкового капіталу.

Банки виконують такі функції: посередницьку функцію при здійсненні платіжно-розрахункових і кредитних операцій; регулюють грошовий обіг; перетворюють грошову форму промислового і торговельного капіталів у позичкову форму; акумулюють доходи різних верств населення і перетворюють їх у позичковий капітал; виступають посередниками у передачі позичкових капіталів функціонуючим капіталістам; створюють додаткові купівельні та платіжні засоби і перетворюють їх у капітал (випуск банкнотів).

*Банки здійснюють пасивні і активні операції.*

**Пасивні операції** – утворення банківських ресурсів. Банки збирають у суспільстві вільні гроші – функціонуючих капіталістів, рантиє (живуть за рахунок відсотків), найманих робітників та пенсіонерів – плюс власний капітал банків.

**Активні операції** – розміщення банківських ресурсів.

Капітал, що вкладений в банківську справу, бере участь у поділу додаткової вартості, створеної в суспільстві, тому вона є глибинним джерелом банківського прибутку. Безпосередньо **банківський прибуток** утворюється як різниця між відсотками по позиках (отримує банк) і відсотками по вкладах (виплачує банк), а також від активних операцій банку.

Центральний державний банк регулює грошовий обіг у країні і здійснює емісію (випуск) нових грошей і цінних паперів.

За характером здійснення банківської діяльності всі банки підрозділяються на міжнародні, національні, державні, республіканські, місцеві, комерційні, кооперативні, інвестиційні, емісійні, іпотечні, ощадні та інші банки, скажімо сільськогосподарські, агропромислові і т. ін.

Паростки банківської справи ми виявляємо вже в середні віки, коли розвиток зовнішньої торгівлі і внутрішнього обміну спричинили необхідність обміну злитків грошових металів на монети і монет однієї чеканки на монети іншої чеканки. Особи, які спеціалізувалися на такому обміні називалися мінняйлами. Як правило, мінняльною справою займалися майстри золотих виробів і окремі торговці.

Перший банк було засновано в 1171 р. у Венеції. У його функції входили – мобілізація коштів для міста за допомогою продажу своїх зобов'язань і покупки зобов'язань міських властей. Одні економісти стверджують, що слово «банк» походить від італійського слово «банко» – стойка, лавка, за якою торгував торговець грошей, інші економісти доводять, що слово «банк» італійці взяли з німецької мови і воно дослівно перекладається як «маса», «купа». У ті часи Венеція вела активну торгівлю з німцями і перший банк був названий так, щоб підкреслити роль кредитного інституту як збирача грошей.

У XV-XVII ст. у низці країн Західної Європи бурхливо розвивається промисловий капітал, розширюється зовнішній і внутрішній ринок, з'являється економічна необхідність проводити розрахунки безготівковим шляхом, зберігати грошові накопичення, видавати кредит повноцінними грошима, запобігати псуванню монет. Для вирішення цих проблем організуються банки в Барселоні (1401 р.), Валенсії (1407 р.), Неаполі (1539 р.), Амстердамі (1609 р.), Венеції (1587 р.), Гамбурзі (1619 р.) та інших містах.

Перші банки були державними, а деякі приватними. Наприкінці XVII ст. з'являються акціонерні банки – Банк Англії (1694 р.), Банк Шотландії (1695 р.), а пізніше такі банки з'являються і в інших країнах. Проте мануфактурний період розвитку капіталізму характеризується повільним зростанням банків. Банківська справа набула швидкого зростання, коли капітал «став на власні ноги», у період розвитку великої машинної індустрії, системи машин.

У міру розвитку банківської справи формується кредитно-банківська система. Категорія «кредитно-банківська система» уживається як у вузькому, так і в широкому сенсі слова. У вузькому сенсі **кредитно-банківська система** – це сукупність кредитних і банківських установ у країні, а в широкому сенсі – сукупність кредитних відносин, форм кредиту і методів кредитування, розрахунків і платежів, регулювання грошової маси в товарно-грошовому обігу кредитно-банківських установ.

Аж до XIX ст. між банками не існувало якісної відмінності, усі вони виконували одні і ті ж функції – комерційні й емісійні, тільки одні в більшому, інші в меншому обсязі. Проте розвиток промисловості і грошового обігу настійно диктує розділення цих функцій, і в США після декількох спроб у 1913 р. згідно із законом банкнотну емісію було централізовано. В Україні з серпня 1991 р. єдиним центральним банком є Національний банк України (НБУ).

#### **11.4. Роль кредиту в розвитку ринкової системи**

У процесі функціонування і розвитку кредит впливає певним чином на ринкову економіку, виконує в ній специфічну роль.

1. Через кредит відбувається вирівнювання норми прибутку, утворення середньої норми прибутку, на чому ґрунтується все капіталістичне виробництво.

Перелив капіталу з однієї галузі, де більш низька норма прибутку, в іншу галузь, де більш висока норма прибутку, зазвичай здійснюється у формі грошового капіталу. Розпорошені в суспільстві дрібні грошові капітали у формі обігового капіталу, амортизаційного фонду, заробітної плати, яку ще не виплачено, залишків на рахунках підприємств та організацій, фізичних осіб, а також інші грошові капітали і грошові засоби банки концентрують і надають у вигляді позики, грошового кредиту тим фірмам, які виробляють високоприбуткову продукцію, і тим самим відбувається перелив капіталу в галузі з високою нормою прибутку. Таким чином, через кредит закон вартості та цін виробництва здійснює стихійне регулювання капіталістичного виробництва, розвиненої капіталістичної економіки.

2. Через кредит відбувається оптимізація сфери обігу. Цей процес здійснюється за допомогою скорочення витрат обігу, металевих і паперових грошей:

а) для значної кількості угод купівлі-продажу готівка і просто гроші зовсім не потрібні, тому що сьогодні, з одного боку, є добре розвинута система безготівкових розрахунків. Розвинута кредитна система і система банків дозволяє виконувати платежі шляхом переказу коштів з рахунка боржника на рахунок кредитора у безготівковій формі. З іншого боку, широко розвинена система кредитування, яка дозволяє здійснювати купівлю-продаж товарів у кредит, без попереднього накопичення грошей, а борг сплачується відразу після появи грошей у покупця товарів. Ця практика поширюється не тільки у сфері оптової торгівлі, але й широко застосовується у сфері роздрібної торгівлі при продажу споживацьких товарів та послуг. У США, Європі сьогодні частина оптової і роздрібної торгівлі здійснюється в кредит, коли гроші відразу зовсім не потрібні.

б) Прискорюється оборот засобів обігу, засобів платежу. З одного боку, це прискорення є технічним, за рахунок технологій електронних платежів. Так, протягом трьох банківських днів ви зможете зробити платіж у будь-яку точку земної кулі. Буквально лічені години минають з моменту

надходження їх за місцем призначення за каналами електронної системи розрахунків, а в системі банк-клієнт навіть цього платіжного документа не потрібно. Достатньо дати команду через систему електронних розрахунків і ваш платіж буде проведено. Так сьогодні діє організація банківських платежів в Україні.

З іншого боку, кредит прискорює швидкість товарної метаморфози, а разом із тим і швидкість грошового обігу.

Адже, як при купівлі, так і при продажу немає необхідності накопичувати покупцю певну суму грошей, а продавцю очікувати поки цю суму грошей буде зібрано, купівля-продаж здійснюється в кредит і тимчасово гроші не потрібні.

в) Здешевлення процесу грошового обігу відбувається і за рахунок заміни золотих грошей паперовими, а паперових грошей – кредитними векселями, банкнотами, чеками тощо. Починаючи з Першої світової війни (1914 р.) більшість країн світу почали здійснювати заміну золотих грошей на паперові, а після світової економічної кризи 1929-1933 рр. в усіх країнах світу металеві гроші припинили виконувати функції засобів обігу і платежу. З цього часу металеві гроші як на міжнародній арені, так і всередині країн повністю були замінені на паперові гроші, а вони, у свою чергу, кредитними грошима і кредитними операціями. Відтепер кредит значно розширює межі обігу готівкових повноцінних грошей, розвиток капіталістичного виробництва в цілому, тому що він з успіхом допомагає вирішувати найважчу проблему кругообігу капіталу – проблему реалізації товарів. Витрати обігу дуже суттєво скорочуються за рахунок різкого збільшення обсягів торгівлі, так і за рахунок скорочення термінів зберігання товарів, зменшення витрат на упаковку тощо.

3. Прискорення через кредитування процесу відтворення. Кредитування прискорює метаморфозу товарів і тим самим прискорює окремі фази обігу. Поряд із цим завдяки кредиту капітал зводить до нуля термін обігу в процесі його кругообігу. Процес кругообігу капіталу через кредит набуває вигляд безперервного процесу виробництва. Додаткові засоби виробництва (машини, обладнання, сировина і матеріали), а також додаткова наймана робоча сила – усе купується в кредит. Після виготовлення товарів їх реалізація також здійснюється через кредит (комерційний або банківський). Відбувається ще більше скорочення резервних фондів, тому що капіталістові немає потреби резервувати великі суми грошей для майбутніх закупівель факторів виробництва, достатньо звернутися до позики і цю проблему буде вирішено. Таке ведення справ призводить до зменшення засобів обігу, що перебувають в обігу. Промисловий капітал перетворюється на виробничий капітал як такий, а весь кругообіг – на процес виробництва. І все це відбувається завдяки чудодійній силі кредиту. Проте не варто перебільшувати могутність кредиту. Він все-таки залишається тільки формою обігу капіталу.

4. Кредит виступає міцним знаряддям централізації капіталу і створення соціально-економічної основи функціонування і розвитку, поступового перетворення розрізнених приватних капіталістичних підприємств на капіталістичні акціонерні товариства, кооперативні фабрики, асоціації.

У свою чергу утворення акціонерних, кооперативних, асоційованих товариств призводить до глобальних змін у самому капіталістичному способі виробництва. Це відбувається за такими напрямками:

1) кредит і акціонерні товариства сприяють колосальному розширенню масштабів виробництва і виникненню таких підприємств, фірм, які з'явилися тільки завдяки цим обставинам. Відбувається роздержавлення і приватизація державних підприємств, які перетворюються на недержавні;

2) у межах самого капіталістичного способу виробництва відбувається як заперечення суто приватної власності, так і розширення і розвиток капіталу, який ґрунтується на суспільному способі виробництва як такому і передбачає суспільну концентрацію засобів виробництва і робочої сили;

3) у рамках акціонерних товариств відбувається розмежування дійсно функціонуючих капіталів від чисто грошових капіталів і на підставі цього перетворення промислового капіталіста на простого керуючого чужими капіталами, а грошових капіталістів – на чисто грошових власників. Таким чином, в акціонерних товариствах відокремлення капіталу-функції від капіталу-власності набуває свого завершеного вигляду, а тому і працю відокремлено від власності на засоби виробництва і на додаткову працю. Це є результат найвищого розвитку капіталістичного виробництва і водночас акціонерні товариства знаменують необхідний перехідний пункт до зворотного переходу капіталу у власність виробників, проте не у приватну власність розмежованих виробників, а у безпосередньо суспільну власність.

Враховуючи дуже важливий економічний факт, що в акціонерних товариствах прибуток може приймати тільки чисту форму відсотка (дивіденду), то такі підприємства можуть триматися «на плаву» навіть тоді, коли вони приносять тільки відсотки (дивіденди). Звідси випливає можливість затримки падіння загальної норми прибутку, тому що ті підприємства, де постійний капітал знаходиться в такій колосальній пропорції до змінного капіталу, де розпорошені власники, власники акцій, які слабо пов'язані з результатом виробництва, як правило, не беруть участі у вирівнюванні загальної норми прибутку.

Потужна тенденція усупільнення виробництва, проявляється у виникненні другого, третього і четвертого ступеня акціонерного товариства, коли випуск і збут продукції регулюється не тільки в національних масштабах, але і долає їх, захоплює все більше територій. Міжнародні транснаціональні корпорації з успіхом регулюють виробництво і продаж чорних металів у Європі, видобуток і реалізацію нафти на Близькому Сході тощо.

Технічне й організаційне управління такими підприємствами здійснюється високооплачуваними менеджерами, а комерційне керівництво зосереджується в руках генеральної дирекції, у руках чисто номінальних директорів. Засновництво таких підприємств, випуск акцій, торгівля акціями, з іншого боку, приховує в собі великі можливості для шахрайства, обдурювання розпорошених власників акцій. Прикладів такого шахрайства історія знає багато, починаючи з ХІХ ст. і закінчуючи теперішнім часом.

В Україні – це фірми «Елайс», «Металінвест» та інші. Акціонерні підприємства – це приватні підприємства без контролю приватної власності. Власність тут існує у вигляді акцій, а тому її передача і рух відбуваються у вигляді гри на фондових біржах, де дрібні підприємства поглинаються великими. У майбутньому все це чекає і Україну.

5. Кредит виступає головним важелем перевиробництва і надмірної спекуляції в торгівлі.

Позичальник, отримуючи кредит, разом із тим одержує, в певних межах, і абсолютне розпорядження чужим капіталом і чужою власністю, тобто – чужою працею. Розпоряджаючись на власний розсуд чужим, суспільним капіталом капіталіст тим самим володіє, розпоряджається суспільною працею. Особливо наочно це проявляється при оптовій торгівлі. Межі спекуляції розширюються до неймовірних розмірів у силу того, що торговець ризикує не своєю, а чужою суспільною власністю. Хоча треба відзначити, що як удача, так і невдача однаково ведуть до централізації капіталів, до експропріації окремими кланами, групами всіх інших дрібних і середніх виробників та капіталістів. Так, президент фірми «Майкрософт» Білл Гейтс у січні 1998 р. повинен був заплатити податок, який перевищив 600 тис. дол., за свій маєток, вартість якого становила більше ніж 53 млн. дол. Багатство Білла Гейтса сьогодні становить 48 млрд. дол.

Процес виробництва, який є еластичним за своєю природою, завдяки розвинутій кредитній системі форсується до крайніх меж. Це відбувається тому, що працюючи з чужим капіталом, оптові торговці кидаються заради швидкої наживи у будь-які авантюри, нехтують здоровим глуздом на відміну, коли працюють із власним капіталом. Коли оптовий торговець працює з власним капіталом, він боязно зважує всі варіанти, намагається прорахувати як позитивний результат, так і негативний, який може його спіткати за умови зміни кон'юнктури ринку, враховує свої обмежені можливості, тобто він намагається ефективно вести свою справу.

З іншого боку, в кредитуванні реальний процес відтворення повністю затушовується, а його дійсний рух і дійсні потреби викривляються. У силу того, що в кредитній угоді гроші вже не опосередковують процес товарного обігу, як при звичайній угоді купівлі-продажу, а лише тільки з настанням строку платежу, засіб платежу дійсно вступає в обіг, то й функціонуючі капіталісти можуть вільно, не чекаючи грошей продавати свої товари в кредит (комерційний або грошовий, банківський), а з іншого боку, закуповувати необхідні обігові й основні засоби виробництва також у кредит. Тим самим виробництво штучно розширюється, працює не на реальні, дійсні потреби, не на реальний попит, а на кредитні можливості оптових торговців. Проте, це не означає, що кредит може нескінченно розвивати процес відтворення. Приходить час, коли розквіту промисловості настає кінець, криза перевиробництва вказує, що сукупний попит цілком задоволено і понад того вироблено зайву продукцію, створено продукти труда, які не знаходять збуту. В цьому випадку стає ясно, що кредит – це не ідеальний засіб від усіх негод. Це не означає, що причиною перевиробництва є кредит. Кредит тільки розширює



межі і подовжує строки перевиробництва. Причини перевиробництва знаходяться в самій економічній структурі капіталістичного способу виробництва, а кредит тільки періодично посилює їх, прискорює насильницькі вибухи цих протиріч, кризи, тим самим посилює елементи розпаду старого способу виробництва.

### **Поняття та категорії**

Позичковий капітал; позичковий відсоток; підприємницький дохід; норма позичкового відсотка; комерційний кредит; банківський кредит; вексель; банкнота; банківський прибуток.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому полягає сутність позичкового капіталу?
2. Чому середній прибуток розпадається на позичковий відсоток і підприємницький дохід?
3. Що таке позичковий відсоток?
4. Які бувають форми кредиту і як вони впливають на капіталістичне виробництво?
5. Розкрийте історичні умови виділення капіталістичного відношення у вигляді позичкового капіталу – капіталу, який приносить відсотки.
6. Які загальні риси і відмінності лихварського і позичкового капіталу?
7. Розкрийте сутність фетишизму позичкового капіталу.
8. У чому полягають особливості позичкового капіталу як товару особливого роду?
9. Чому позичковий відсоток є перетвореною формою доданої вартості?
10. Як визначається ставка позичкового відсотка?
11. Які види кредиту Вам відомі?
12. Розкрийте функції кредиту та принципи кредитування.

## ТЕМА 12. АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

### План

- 12.1. Сутність та причина виникнення акціонерного капіталу.
- 12.2. Цінні папери корпорацій: сутність, види, ринкова ціна.
- 12.3. Роль акціонерного капіталу у сучасній ринковій економіці.

Розглянуті у попередніх темах проблеми централізації індивідуальних капіталів і визначення особливостей позичкового капіталу дуже важливі для з'ясування тісно зв'язаних з ними теоретичних питань щодо сутнісної характеристики акціонерного капіталу, причини його виникнення та особливостей функціонування, ролі у сучасній ринковій економіці. З'ясування саме цих питань є метою даної теми.

#### 12.1. Сутність та причина виникнення акціонерного капіталу

*Акціонерний капітал* являє собою об'єднання індивідуальних капіталів і особистих заощаджень громадян шляхом випуску та продажу акцій з метою ведення підприємницької діяльності та отримання прибутку.

*Акціонерне товариство або корпорація* (від лат. «corporatio» – об'єднання) – це компанія, що заснована на паях відповідних вартості акцій, придбаних кожним акціонером, і є організаційною формою колективного підприємництва.

З правової точки зору *акціонерне товариство* – це товариство, яке має статутний (складений) капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах вартості належних їм акцій.

Коли власник акцій хоче розірвати відносини з корпорацією, то йому не повертають його частку в акціонерному капіталі у вигляді засобів виробництва, він може її отримати лише у грошовій формі, якщо продасть свої акції. І, звісно, ніхто не гарантує можливість продажу акцій взагалі, і за вигідною ціною зокрема, – все залежить від розповсюдженої правдивої чи неправдивої інформації стосовно фінансово-економічного становища корпорації та мінливої кон'юнктури ринку цінних паперів. Тому, певною мірою, акціонерний капітал схожий на позику, яку не потрібно повертати і за яку не треба платити процент.

Вищим органом акціонерного товариства є загальні збори акціонерів, на яких обирають правління (дирекцію) товариства, визначають основні напрямки розвитку фірми, вирішують питання про розподіл прибутку тощо. Ступінь впливу окремих акціонерів на хід справ в акціонерному товаристві залежить від кількості акцій, що їм належать та дають право голосу. Фактично товариством керує власник контрольного пакета акцій.

*Контрольний пакет акцій* – мінімальна частка акцій, що надає можливість їхньому власнику здійснювати контроль за діяльністю акціонерного

товариства. Ця частка не обов'язково повинна перевищувати 50% всіх акцій, вона може складати 20-30% або навіть менше. Це пояснюється тим, що не всі акції дають право голосу, і, окрім того, спостерігається розпилення акцій серед безлічі дрібних власників, які часто не беруть участі в загальних зборах акціонерів.

Поява акціонерного капіталу в межах такої організаційної форми господарювання як корпорація була об'єктивно обумовлена розвитком продуктивних сил. Справа у тому, що окремим підприємцям не під силу будівництво господарських об'єктів, в яких виникла гостра необхідність у процесі здійснення науково-технічного прогресу, – залізниць, каналів, портів, крупних підприємств з сучасним обладнанням. Не міг вирішити цю проблему і банківський кредит, що обмежений розмірами індивідуальних капіталів позичальників і строками, котрі найчастіше недостатні для окупності крупних інвестиційних проектів. Утворення акціонерного капіталу як раз і стало тією формою централізації індивідуальних капіталів, що пододала межі банківського кредиту і забезпечила розвиток продуктивних сил на основі крупних конкурентоспроможних підприємств.

Змістовна характеристика акціонерного капіталу передбачає з'ясування таких його суттєвих ознак:

1) акціонерний капітал – асоційований (об'єднаний) капітал, тобто він є економічною формою, що певною мірою долає роздробленість індивідуальних капіталів, розширює межі приватної власності від індивідуальної приватної власності до асоційованої, акціонерної приватної власності, що реалізує об'єктивну тенденцію в економічному розвитку до усупільнення виробництва, зростання розмірів капіталу на основі централізації капіталів і концентрації капіталу (більші можливості для нагромадження капіталу за рахунок власного прибутку корпорацій та позичених коштів);

2) акціонерний капітал складається з індивідуально знеособлених часток капіталу для всіх акціонерів – кожен учасник корпорації обмінює свій індивідуальний грошовий або майновий внесок не на конкретну частку реального акціонерного капіталу, а на певне посвідчення про свою участь у капіталі, тобто на цінний папір; а купівля акцій по суті є позикою акціонерів своїй корпорації, яку до того ж вона не зобов'язана повертати і винагороджувати кредитора процентом як при звичайній позиці;

3) функціонування акціонерного капіталу відображає подвійний рух – по-перше, рух (кругообіг) реального акціонерного капіталу; по-друге, рух цінних паперів на ринку цінних паперів; між ними є зв'язок і певні суперечності (це буде розглянуто у наступному питанні);

4) акціонерний капітал забезпечує основу для колективного підприємництва в межах корпорації, що дозволяє реалізувати інноваційний потенціал підприємницької діяльності, отримати позитивний ефект від масштабів виробництва; особливість корпоративної форми господарювання полягає в тому, що функцію підприємницької діяльності виконує колективний орган – рада директорів корпорації, яку обирають співвласники акціонерного капіталу на загальних зборах акціонерів; таким чином, відносини в межах

корпорації відображають відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції.

## 12.2. Цінні папери корпорацій: сутність, види, ринкова ціна

Корпорації випускають акції і облігації. Що ж представляють собою акції і як формується їхня ринкова ціна (курс акцій)?

**Акція** (від лат. «actio» – розпорядження, дозвіл, претензія) – це цінний папір без установленого терміну обігу, що свідчить про внесення його власником паю в акціонерний капітал, і надає йому право отримувати дохід у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Власник акції є співвласником акціонерного капіталу, тому поділяє з іншими акціонерами всі підприємницькі ризики, що зв'язані з функціонуванням цього капіталу. Повернути кошти, що були вкладені в акції, він може лише продавши ці цінні папери.

**Дивіденд** (від лат. «dividendum» – те, що треба поділити) – це дохід, що виплачують власнику акції, який представляє собою частку прибутку корпорації. Ця частка прибутку може змінюватись в залежності від результатів діяльності корпорації, розміру отриманого прибутку, частки прибутку, що йде на сплату податків, на розвиток фірми, поповнення її резервного фонду, виплату окладів і премій менеджерам.

Сума, що позначена на акції, складає її **номінальну вартість**. Вона визначена шляхом ділення вартості реального капіталу акціонерного товариства (функціонуючого у сфері виробництва, торгівлі, банківської системи) на число акцій, тобто сумарна номінальна вартість усіх акцій – це акціонерний капітал (статутний фонд акціонерного товариства). Однак ціна, за якою продається акція, або курс акції, може значно відхилитися від її номінальної вартості.

Курс акції залежить від величини дивіденду і від рівня позичкового процента. У власника грошей є вибір: віддавати гроші у позику і отримати позичковий процент, або купити акції і отримати по ним дивіденди. Тому він завжди порівнює дивіденд, що приносить акція, з позичковим процентом, котрий він отримав би, якщо б віддав свої гроші у позику. У курсі «Мікроекономіка» цей вибір серед альтернатив характеризується терміном «витрати втрачених можливостей» або «альтернативні витрати», тобто втрачена вигода від найкращої альтернативи, із загальної кількості тих альтернатив, від яких довелось відмовитись, зробивши вибір на користь іншого варіанта поведінки.

**Курс акції** в середньому – це капіталізований дивіденд, іншими словами, він у середньому дорівнює такій сумі грошового капіталу, котра, якщо віддати її у позику, принесе дохід (у формі позичкового процента), який дорівнює дивіденду, що отримують за акцією.

У країнах з розвинутою ринковою економікою при підрахуванні курсу акцій звичайно використовують процент за облігаціями державного займу,

тому що даний різновид цінних паперів вважається в цих країнах найбільш надійним. У ряді випадків може використовуватись ставка (норма) процента, що банк виплачує за вкладом (депозитом).

$$P_s = \frac{D}{R_i} \times 100\% \quad (12.1)$$

де:

$P_s$  – курс акції (англ. «share price»);

$D$  – дивіденд (англ. «dividend»);

$R_i$  – ставка позичкового відсотка (англ. «lending interest rate»).

Розглянемо приклад. Припустимо, акція номінальною вартістю 50 грн. щорічно приносить дивіденд 8 грн., а ставка процента по депозиту дорівнює 10%. Курс акції =  $8 \times 100\% : 10\% = 80$  (грн.). Якщо 80 грн. покласти в банк з розрахунком 10% річних, то вони принесуть дохід, що дорівнює дивіденду, – 8 грн.

Слід зауважити, що зміна співвідношення між попитом на акції та їх пропозицією може привести до значного відхилення курсу акції від його середньої величини. Ринкова вартість акції формується на основі попиту та пропозиції на біржовому чи позабіржовому ринках. Поняття ринкова капіталізація визначається як ринкова вартість акції, помножена на загальну кількість розміщених акцій. Ринкова капіталізація є більш чи менш точним вираженням ринкової оцінки власного капіталу фірми. На фінансових ринках постійно здійснюється така оцінка кожної корпорації.

Існує декілька видів акцій:

1. **Прості акції** – акції, що надають право участі в управлінні акціонерним товариством (право голосу) і приносять дивіденди за рахунок прибутку, який залишився після виплат за привілейованими акціями. Розміри цих дивідендів можуть сильно коливатися в залежності від прибутку фірми, а в деяких випадках загальні збори акціонерів можуть прийняти рішення про те, щоб їх не виплачувати якийсь час (наприклад, якщо пріоритетним на даному етапі визнано вдосконалення обладнання фірми і на це спрямовуються всі наявні кошти). Право власника простої акції на відповідну частку майна у разі ліквідації товариства забезпечується після забезпечення прав власників облігацій та привілейованих акцій.

2. **Привілейовані акції** – акції, що дають їхньому власнику право на першочергове отримання дивіденду, який відраховується від чистого прибутку фірми у вигляді фіксованого процента до номінальної вартості акції (або виплачується з резервного фонду, якщо прибуток недостатній), на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства у випадку його ліквідації (після забезпечення прав власників облігацій). Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, бо ці акції не дають право голосу (якщо інше не передбачено статутом товариства).

3. **Іменні акції** – акції, відомості про які фіксуються в книзі реєстрації акцій (ім'я власника, час придбання акцій та їх кількість у даного акціонера).

4. **Акції на пред'явника** – акції, що належать їхньому фактичному власнику і не закріплюються за конкретним суб'єктом.

У залежності від способу розповсюдження акцій розрізняють **два типи акціонерних товариств**: 1) відкрите акціонерне товариство, акції якого розповсюджуються шляхом відкритої підписки і купівлі-продажу на ринку цінних паперів; 2) закрите акціонерне товариство, акції якого розповсюджуються тільки між засновниками цього товариства.

Окрім акцій корпорації випускають облигації.

**Облігація** (від лат. «obligatio» – зобов'язання) – це цінний папір, що представляє собою боргове зобов'язання позичальника (акціонерні товариства, органи місцевої влади, центральний уряд), який забезпечує держателю (кредитору) повернення через певний час номінальної вартості облигації і регулярне отримання заздалегідь устанавленого гарантованого доходу у вигляді процента. Власник облигації не має права голосу на загальних зборах акціонерів.

Слід відмітити, особливість відносин між корпорацією та власниками акцій і облигацій: якщо купівля акцій по суті є позикою акціонерів своїй корпорації, яку до того ж вона не зобов'язана повертати і винагороджувати процентом як при звичайній позиції, то купівля облигацій створює повноцінні відносини щодо позики, яку треба вчасно повертати кредитору і винагороджувати гарантованим процентом.

Курс облигації формується відповідно того принципа, що й курс акції, і також коливається навколо середньої величини (капіталізований дохід від облигації) в залежності від співвідношення попиту на цей цінний папір і його пропозиції.

$$P_b = \frac{I_b}{R_i} \times 100\% \quad (12.2)$$

де:

$P_b$  – курс облигації (англ. «bond price»);

$I_b$  – дохід від облигації (англ. «income from bond»);

$R_i$  – ставка позичкового відсотка.

Коливання курсів цінних паперів дозволяє їхнім власникам отримувати прибуток від спекуляції цими паперами. Термін «спекуляція» (від лат. «speculatio» – вистежування, видивляння) означає купівлю-продаж різних цінностей з метою отримати доходи від різниці між купівельною і продажною цінами. Про біржову спекуляцію більш детально мова піде при розгляданні питання про ринок цінних паперів.

Підприємці-засновники корпорації отримують установчий прибуток.

**Установчий прибуток** – це різниця між сумою продажних цін акцій і вартістю реально функціонуючого капіталу корпорації.

Механізм отримання установчого прибутку розглянемо на прикладі. Припустимо, що засновники корпорації вклали в неї реальний капітал вартістю 100 млн. грн., який щорічно приносить чистий прибуток 8 млн. грн. Якщо

корпорація випустила 1 млн. акцій з номінальною вартістю 100 грн. кожна, то дивіденд за акцією буде 8 грн. на рік. Припустимо, що ставка позичкового процента 4%. Тоді курс акції = 8 грн. : 4% x 100% = 200 грн. Продавши 1 млн. акцій, засновники корпорації отримають 200 млн. грн.

Установчий прибуток = 200 – 100 = 100 (млн. грн.).

Відомі два найбільш розповсюджених способи отримання установчого прибутку: 1) продаж акцій за курсом, що набагато вище номіналу (як в нашому прикладі); 2) випуск у продаж акцій на загальну суму, що значно перевищує вартість реального капіталу («розводнення капіталу»).

Якщо другий спосіб отримання установчого прибутку використовується при зростанні прибутку акціонерного товариства, то дивіденди можуть не змінюватись (чистий прибуток, що зростає, буде розподілятися між більшою масою акцій). Якщо ж прибуток не зростає, то додатковий випуск акцій при незмінності реального капіталу призведе до зниження дивіденду на кожну акцію. Від такої операції виграють засновники корпорації, а не рядові акціонери.

За своєю сутністю установчий прибуток – це одна з форм прибутку, в якій зв'язок з додатковою вартістю не простежується, сильно затемнюється. Представляється, що при продажу акцій засновники корпорації привласнюють частину чужих грошових капіталів і особистих заощаджень населення. В дійсності, **установчий прибуток** – це капіталізований підприємницький дохід, тобто частина додаткової вартості, що буде створена в процесі функціонування акціонерного капіталу. Так, у нашому прикладі з 8 млн. грн. щорічного чистого прибутку корпорації 4 млн. грн. – це сума процента (4% на капітал в 100 млн. грн.), і, відповідно, 4 млн. грн., що залишились, – це підприємницький дохід. Якщо б засновники корпорації продали акції, то отримали б підприємницький дохід у капіталізованому вигляді:

4 млн. грн. : 4% x 100% = 100 млн. грн.

Слід відмітити, що в реальному житті частина установчого прибутку, дійсно, може бути результатом перерозподілу чужих грошових капіталів і особистих заощаджень населення на користь засновників корпорації.

У зв'язку з особливостями руху цінних паперів на ринку важливо розрізнявати реальний і фіктивний капітал.

**Реальний капітал** – це промисловий капітал з усіма його відокремленими функціональними формами, задіяний у виробництві, торгівлі і банківській справі, що виконує реальні функції в процесі відтворення, у зростанні вартості.

**Фіктивний капітал** (від лат. «fictio» – видумка, вимисел) – це капітал, що представлений в цінних паперах, які не мають власної вартості, не виконують реальних функцій в процесі відтворення, у зростанні промислового капіталу, однак, надають право їхнім власникам привласнювати частину додаткової вартості у вигляді дивідендів або процентів.

Правову основу власності інакше називають «титолом», у даному випадку мова йде про те, що власники цінних паперів володіють титулами власності на доходи від цих паперів.

Фіктивний капітал проявляється в таких формах: акції та облигації корпорацій; облигації державних позик; комерційні векселя; цінні папери, що відносяться до нерухомості тощо.

Фіктивний капітал подібний «тіні» реального капіталу, а тінь, як відомо, може істотно відрізнятись від об'єкта, який вона відображає. Після початкового випуску акцій реальний капітал, вартість якого відображена в номінальній вартості акцій, починає свій кругообіг. Капітал-власність, що втілений у титулах власності – цінних паперах, – безпосередньої участі в цьому процесі не приймає. Так реальний капітал акціонерного товариства може ще не завершити свій кругообіг, а власник фіктивного капіталу може вже продати титули власності і перетворити потенційний грошовий капітал у реальні гроші. Причому умови угоди будуть залежати, головним чином, від кон'юнктури ринку, а не від руху реального капіталу. Підвищення курсів цінних паперів може призвести до того, що «тінь» – фіктивний капітал буде значно більше, ніж реальний капітал, який він відображає. Зворотна картина буде спостерігатись при несприятливій кон'юктурі ринку цінних паперів.

Хоча цінні папери і з'являються на основі позичкового капіталу, відображають відділення капіталу-власності від капіталу-функції, але фіктивний капітал як форма потенційного грошового капіталу не повертається до власника звичайним для позичкового капіталу шляхом (наприкінці кругообігу реального капіталу позика повертається з процентом), а здійснює відносно самостійний рух на ринку цінних паперів.

Далі з'ясуємо, що собою представляє ринок цінних паперів і як він функціонує.

**Ринок цінних паперів** – це ринок, на якому об'єктом угод виступають цінні папери.

Суб'єкти відносин на ринку цінних паперів:

- 1) емітенти – юридичні особи, які займаються випуском (емісією) цінних паперів і несуть за них відповідальність;
- 2) інвестори – юридичні і фізичні особи, які купують цінні папери від свого імені та за свій рахунок;
- 3) інвестиційні інститути – юридичні особи, які є інвестиційними консультантами, фінансовими посередниками і інвестиційними компаніями.

Розрізняють 2 види ринку цінних паперів: первинний і вторинний.

**Первинний ринок цінних паперів** обслуговує емісію і первинне розміщення цінних паперів, тобто на ньому емітенти продають нові випуски цінних паперів.

**Вторинний ринок цінних паперів** обслуговує угоди по перепродажу раніше випущених цінних паперів.

Відомі також 2 організаційні форми ринку цінних паперів: фондова біржа і позабіржовий ринок.

**Фондова біржа** (від лат. «bursa» – гаманець) – певним чином організований ринок, на якому власники цінних паперів здійснюють за допомогою членів біржі (посередників) угоди купівлі-продажу.



Оборот цінних паперів на фондовій біржі характеризується такими рисами: 1) для купівлі-продажу цінних паперів використовується єдиний центр – фондова біржа; 2) оборот цінних паперів здійснюється на основі аукціону; 3) операції реєструються за правилами біржі; 4) реалізацією цінних паперів займаються посередники (брокери, маклери, дилери).

**Позабіржовий оборот** цінних паперів має такі ознаки: 1) нема єдиного торгового центру; 2) купівля-продаж відбувається не на основі аукціону, а через брокерські контори, що розташовані в різних точках країни, тому угоди укладаються за допомогою телефонних переговорів і спеціальних комп'ютерних систем.

Фондова біржа виконує такі функції:

1) дає можливість фірмам збільшувати власний і позичений капітали за допомогою випуску цінних паперів.

2) Забезпечує взаємодію продавців та покупців цінних паперів.

3) Здійснює перелив капіталів з однієї сфери діяльності в іншу в пошуках більш прибуткової підприємницької діяльності.

4) Слугує барометром ділової активності в різних галузях економіки, а також у межах національного і світового господарства. Для цього використовують індекси кон'юнктури, наприклад, «індекс Доу-Джонса» (Нью-Йоркська фондова біржа, цей індекс використовують з 1884 р., спочатку він складався за цінами акцій 12 найбільших американських компаній, зараз є 4 його різновиди: промисловий – 30 компаній; транспортний, комунальний та комплексний індекси), «індекс Американської фондової біржі», «індекс Ніккеі» (Токійська фондова біржа) тощо.

5) Сприяє стабілізації цін, врівноважуючи попит на цінні папери і їх пропозицію.

6) Розміщує державні цінні папери, сприяючи управлінню внутрішнім державним боргом (мобілізація державою додаткових коштів для покриття своїх видатків).

Класифікувати фондові біржі можна відповідно різних критеріїв. У залежності від організаційної структури розрізняють 2 типи бірж: біржа як публічно-правовий інститут і біржа як корпорація. Наприклад, фондові біржі Франції і Німеччини створені державою, а в США і Англії вони організовані за принципом корпорацій. В Швеції біржа також є акціонерним підприємством, але 50% її капіталу належить державі. Ці два типи фондових бірж розрізняються за ступенем регламентації їхньої діяльності державою, однак, останнім часом різниця між ними зменшується, бо зростає державне регулювання біржової діяльності.

У залежності від структури володіння акціями розрізняють англо-американську і континентально-західноєвропейську моделі фондових бірж. Для першої моделі характерно те, що контрольні пакети акцій порівняно невеликі й основна маса акцій вільно обертається на ринку, тому є можливість сформувати контрольний пакет акцій на основі біржових операцій. При другій моделі контрольний пакет акцій включає в себе значну частину акцій, а на ринку обертається невелика їх кількість. У цьому випадку формування контрольного

пакета акцій, і, відповідно, перехід корпорації до іншого власника неможливі без бажання власника контрольного пакета акцій.

Фондова біржа – це некомерційна організація, вона не ставить мету отримати доходи для розподілу серед своїх членів. Члени біржі отримують дохід в якості біржових посередників. Доходи біржі за рахунок вступних внесків членів біржі, плати за кожну угоду, плати компаній за включення їхніх акцій в біржовий список та ін. використовуються для обладнання приміщень біржі, створення сучасних систем зв'язку, виконання дослідницької роботи.

У фондовій угоді фігурують три сторони: продавець, покупець і посередник. Членів біржі, які виконують роль посередників, називають дилерами та брокерами. Дилер купує цінні папери на своє ім'я і за свій рахунок, а потім перепродає їх, отримуючи дохід як різницю в цінах. Брокер здійснює угоду тільки від імені клієнта та за його дорученням і отримує за це плату (комісійну винагороду) у вигляді процента від вартості угоди.

Слід відмітити, що на сучасній фондовій біржі головною фігурою виступають не посередники-одинаки, а крупні компанії, що виконують дилерські і брокерські операції. Такі спеціалізовані посередницькі фірми називають інвестиційними банками чи біржовими фірмами.

На фондовій біржі реалізуються цінні папери, що пройшли котирування.

**Котирування цінних паперів** означає: 1) допуск цінних паперів на біржу тільки після вивчення питання про відповідність фірми і її цінних паперів ряду вимог, що висуває біржа, зокрема, до фінансового положення корпорації; 2) визначення величини курсу цінних паперів фірми.

Процедура включення акцій компанії в котирувальний список називається **лістингом**. Для цього корпорація повинна дати деталізовану інформацію про свій капітал; надати фінансовий звіт, включаючи дані про прибутки та збитки за останні роки; відомості про організацію фірми і випуск її акцій, про дивіденди та інші доходи, що розподіляються; про намічені зміни в діяльності фірми. Кожна біржа має свої вимоги за цими параметрами до компаній, що претендують на лістинг. На біржах, звичайно, котируються тільки акції, що були предметом найбільш активної торгівлі. Позабіржовий ринок має важливе значення для вирішення питання про лістинг акцій конкретної фірми, тому що окрім величини активів і прибутку корпорації вивчається «родовід», походження її акцій, тобто історія їхнього обігу на позабіржовому ринку протягом декількох років. Справа в тому, що біржі високо цінують свою репутацію, гарантуючи відповідну якість свого товару – цінних паперів, намагаючись відгородити клієнтів від неперспективних компаній, від обману. Тому біржа стає могутнім аналітичним центром, що обробляє багато інформації про діяльність фірм і тенденції розвитку галузей економіки, в яких вони функціонують, а також про кон'юнктуру економіки у цілому.

Фірма, яка пройшла жорстку процедуру лістингу, отримує ряд переваг перед фірмами, чий цінні папери не котируються на біржі: престиж у інвесторів; кращі умови кредитування; наявність установчої вартості фірми при її злитті з іншою фірмою або її поглинанні, а також при закладі компанії (з урахуванням ринкової вартості її акцій); більший обсяг інформації для інвесторів; більш

точна оцінка акцій з метою оподаткування та ін. Заради захисту інвесторів біржа може тимчасово або назавжди позбавити компанію привілеїв лістингу, якщо вона порушує домовленість про лістинг або якщо значно погіршиться її фінансовий стан.

Котирувальні комісії систематично публікують курсові бюлетені з даними про кількість проданих цінних паперів та їхніх курсах на певний період часу. Котирування полягає у визначенні курсів цінних паперів через зіставлення попиту та пропозиції, зіставлення лімітів цін замовлень на купівлю і продаж цінних паперів та встановленні оптимальної ціни, при якій виконується найбільша кількість замовлень, здійснюється найбільший обіг цінних паперів. Зміна курсів цінних паперів дозволяє їхнім власникам отримувати дохід із-за різниці в цінах у тому випадку, якщо біржова гра складеться для них сприятливо. Учасники біржової гри на різницю в цінах називаються «биками» або «підвищувачами», якщо це покупці, які розраховують на підвищення цін у майбутньому, і «ведмедями» чи «понижувачами», якщо це продавці, які грають на пониження цін у майбутньому. Ці особи є спекулянтами, тобто займаються біржовою спекуляцією – заключають угоди з метою отримання прибутку завдяки коливанням біржових курсів.

У нашій країні в умовах економіки радянського типу термін «спекуляція» довгий час асоціювався лише з діяльністю людей, які мали доступ до дефіцитних товарів, і перепродавали їх за значно вищими цінами, ніж офіційні державні ціни. В ринковій економіці, на відміну від економіки радянського типу, спекуляція не має негативного сенсу, якщо вона законна. Інша справа, коли це незаконна спекуляція – біржовий спекулянт використовує заборонені прийоми. До такого роду прийомів відноситься штучне маніпулювання курсом цінних паперів, використання «внутрішньої інформації», тобто відомостей, доступних лише керівництву корпорації. У такому випадку спекулянт переслідується законом. Цікавий у цьому відношенні досвід США, де члени ради директорів, вищі менеджери корпорацій і навіть їхні найближчі родичі повинні повідомляти про свої біржові угоди з акціями даної корпорації. Однак, як показує життя, навіть цей захід не забезпечує викоренення використання «внутрішньої інформації» для отримання незаконних переваг у біржовій грі.

Діяльність біржі здійснюється не тільки на основі її уставу, що визначає структуру управління біржі, порядок допуску цінних паперів до біржової торгівлі, сплати зборів, діяльності маклерів тощо, але й під впливом державного регулювання біржових операцій. В країнах з ринковою економікою в цьому плані велику роль грають «Закон про цінні папери» і «Закон про фондову біржу».

У багатьох країнах функціонують спеціальні державні органи, що регулюють діяльність бірж: у США це «Комісія по цінних паперах і біржах», у ФРН «Відомство по нагляду за біржами». Ці органи реєструють усі фондові біржі, можуть призупинити або заборонити їхню діяльність, призупинити членство на біржі або виключення з неї членів, тимчасово заборонити торгівлю цінними паперами якоїсь корпорації, притягувати до суду. Відповідну

реєстрацію в Комісії по цінних паперах і біржах проходять також цінні папери корпорацій. Державний орган слідкує за тим, щоб не виникало бар'єрів для випуску і реалізації цінних паперів, забезпечувалась повна і достовірна інформація з боку емітентів цінних паперів про положення справ у корпорації. За свою діяльність Комісія стягує спеціальний податок з кожної проданої на біржі акції. Реєстрацію в Комісії повинні пройти також усі учасники позабіржового обороту цінних паперів. Заслужує уваги та обставина, що в США при Комісії по цінних паперах і біржах створена «Корпорація по захисту власників цінних паперів». Усі фірми, що займаються посередницькими послугами щодо реалізації цінних паперів зобов'язані бути членами цієї корпорації, яка частково компенсує втрати власників цінних паперів збанкрутілих фірм.

### **12.3. Роль акціонерного капіталу у сучасній ринковій економіці**

Акціонерна форма власності дуже популярна у найбільш розвинутих в економічному відношенні країнах. Хоча корпорації, найчастіше, складають майже 20% від загальної кількості фірм у країнах з сучасною ринковою економікою, вони виробляють основну масу продукції і отримують велику частку прибутків. Причому продукція, як правило, виробляється за високими технологіями. Тому не випадково спеціалісти відмічають провідну роль даної форми власності та господарювання, її особливі динамізм і гнучкість у порівнянні з іншими формами.

Кажучи про важливу роль акціонерних товариств для ефективного функціонування сучасних економічних систем, слід звернути увагу на такі обставини:

1. Корпорація може бути створена у будь-якій сфері підприємницької діяльності – у промисловості, сільському господарстві, кредитно-банківській системі, страховій справі, на транспорті, у торгівлі, сфері послуг. І за курсом акцій, за розмірами дивідендів можна достатньо точно визначити ступінь вигідності вкладення капіталу в певну галузь.

2. Акціонерна форма власності дозволяє створювати великі господарчі об'єднання за рахунок покупки корпораціями акцій одна одної, встановлення міцних виробничо-комерційних зв'язків з підприємствами малого бізнесу. В умовах відкритої економіки корпорації створюють міжнародні компанії, що використовують переваги міжнародного розподілу праці.

3. Корпорації мають можливість витратити великі кошти на нецінову конкуренцію, що зв'язана з технічними перевагами, якістю і надійністю продукції, з оригінальним стилем товарів, наданням гарантій, пільг і послуг покупцям, а також з рекламою.

4. Розширення практики розповсюдження акцій корпорацій серед своїх робітників сприяє певною мірою подоланню відчуження труда від власності, що виражається в привласненні найманими робітниками частини прибутку фірми у вигляді дивіденду, в залученні до управління відтворювальним процесом (особливо якщо профспілка викупила солідний пакет акцій), в

розвитку стимулів до творчої активності. Все це відповідає вимогам економічного розвитку в умовах НТР, підвищує рівень життя, самореалізації найманих робітників, сприяє зниженню соціальної напруги.

5. Акціонерна власність надає можливість використати тіньові капітали для розвитку офіційної економіки, таким чином сприяючи зменшенню її «тіні». Це особливо важливо для України, де тіньова економіка навіть перевищує офіційну економіку.

Розглянемо детальніше деякі з названих обставин, що дозволяють скласти більш повне уявлення про місце акціонерних компаній у розвинутій ринковій економіці.

Сучасні корпорації є природнім результатом процесів горизонтальної інтеграції, вертикальної інтеграції та диверсифікації.

**Горизонтальна інтеграція** (лат. «integretio» – відновлення, довершення, від «integer» – цілий) означає підвищення питомої ваги крупних фірм у рамках певної галузі за рахунок концентрації і централізації їхніх капіталів.

**Вертикальна інтеграція** означає проникнення великих фірм у суміжні галузі, що зв'язані між собою як послідовні стадії виробництва і збуту певної продукції.

**Диверсифікація** (від лат. «diversus» – різний і «facere» – робити) означає проникнення великих фірм в інші галузі, розширення номенклатури їхньої продукції за рахунок освоєння нових для них виробництв, об'єднання з компаніями, що зайняті в різних галузях економіки, найчастіше не зв'язаними з початковим видом діяльності даних фірм. Це дозволяє корпораціям проникати у високотехнологічні, високоприбуткові галузі – електротехнічну, електронну, хімічну, телекомунікаційну, фармацевтичну та ін. – отримувати відносно стабільні доходи в умовах змінності кон'юнктури на ринках окремих товарів та послуг. Так, наприклад, американська компанія «Дженерал електрик» у результаті диверсифікації в наукомісткій галузі і сферу послуг скоротила частку основного промислового ядра до 25%.

У сучасних умовах усе більше корпорацій сполучає конкуренцію із співробітництвом, веде себе у відповідності з лозунгом «якщо не можеш побити конкурента, то об'єднайся з ним!» Це відображається в координації діяльності великих фірм шляхом організації спільних виробництв, реалізації науково-технічних проєктів, обміну науково-технічною інформацією, патентами, менеджерами, прямою участю у збуті продукції суперника. Такі альянси конкурентів дозволяють їм з меншими витратами розробляти і засвоювати нові технології, види продукції, просувати свої товари на нові, у тому числі й зарубіжні, ринки.

У діяльності великих фірм активну участь беруть також малі фірми. Часто малі та середні компанії виступають субпідрядниками великих корпорацій, постачаючи їм невеликими серіями комплектуючі деталі та вузли, виконуючи різні види робіт. Завдяки субпідрядам, крупний бізнес економить капітал, знижує витрати на виробництво, управління, позбувається деяких трудомістких і низько прибуткових операцій. Великі фірми можуть

обслуговувати десятки тисяч постачальників і самостійних реалізаторів, які функціонують у багатьох країнах.

Особлива роль у контактах великих і малих фірм відводиться малому венчурному (ризиковому) бізнесу, який продемонстрував високу ефективність в освоєнні нововведень, що не потребують солідних коштів. Завдяки невеликим фірмам, з'явилися, наприклад, такі нововведення, як електронний калькулятор, ксерографія, штучний інсулін, безпечна бритва, гнучкі контактні лінзи, персональний комп'ютер, полароїдна камера. Великі корпорації намагаються використати науково-технічний потенціал малих фірм, купуючи ліцензії на виробництво нової продукції, роблячи ці фірми своїми постачальниками, субпідрядниками, надаючи їм позики, купляючи їхні акції або поглинаючи найбільш успішні компанії.

Заслуговує на увагу досвід використання великими корпораціями внутрішнього венчура – шляхом надання значної автономії науковим групам або підрозділам даних фірм. Це дозволяє сполучати переваги великих і малих фірм, дає свободу талановитим вченим і винахідникам.

Кажучи про взаємне доповнення діяльності, переплетіння інтересів великого і малого підприємництва, необхідно взяти до уваги такий популярний спосіб започаткування бізнесу як франчайзинг.

**Франчайзинг** (від франц. «franchise» – пільга, привілей) – це метод ведення підприємницької діяльності, який базується на довгострокових відносинах між двома сторонами, й передбачає, що одна з них передає іншій ліцензію (франчайзу) на право використання свого ім'я, як правило, це ім'я широко відомої, процвітаючої компанії. За це право покупець оплачує початковий внесок і здійснює щомісячні платежі.

Франчайза може бути трьох типів: 1) франчайза на продаж товару – покупець ліцензії, тобто ліцензіат, може продавати товари фірми-ліцензіара з її торговою маркою чи товарним знаком; 2) франчайза на виробництво товарів – ліцензіат може виробляти продукцію відповідно до жорстких вимог ліцензіара; 3) франчайза на вид діяльності (чистий франчайзинг) – ліцензіат отримує право створити свою фірму з використанням імені фірми-ліцензіара, купляє ліцензію на продаж товарів чи послуг, йому також передають багатий досвід ведення даної підприємницької діяльності ліцензіаром (підготовка ліцензіатів по проблемам менеджменту, зокрема, по кадровій політиці, аналізу фінансового положення, контролю за якістю, рекламі та збуту продукції).

Наприклад, відомий виробник копіювальної техніки – корпорація «Ксерокс», маючи надійну репутацію, створює у різних країнах мережу збутових підприємств для спільного просування на ринок різноманітних послуг по копіюванню друкованих матеріалів; вимагає від іноземних партнерів суворого виконання технології надання послуг; фінансує купівлю або оренду партнерами приміщень; навчає місцевий персонал; контролює належне використання партнерами фірмової назви. Ця корпорація стала світовим лідером послуг у сфері обробки, управління інформацією і документами, вона пропонує широкий спектр рішень в області офісної інфраструктури і комунікацій. Компанія «Ксерокс» (після об'єднання з компанією ACS) має:

дохід – 22 млрд. дол.; штат – 130000 співробітників; виробництво на трьох континентах; представництва в 160 країнах світу; більше 9400 патентів; щорічні інвестиції у розмірі 5% від суми обороту, що вкладаються в розробки і дослідження в п'яти дослідницьких центрах у США, Канаді і Європі, які направлені на розробки в сфері комп'ютерних технологій, цифрових зображень, електромеханічних систем, нових матеріалів, програмного забезпечення до офісної техніки і ін.

Франчайзинг товарів та послуг використовують також відомі фірми: Мак Дональдс, Зінгер, Кока-Кола, Хілтон. Найбільше застосування франчайзинг має у сфері послуг: туризмі, сервісі побутової техніки, системі швидкого харчування, авторемонті.

Франчайзинг сприяє прискореному розвитку як великого, так і малого підприємництва, підвищенню життєздатності останнього, широкому розповсюдженню нововведень, розширенню збутової мережі великих компаній при мінімальних витратах. У даному випадку використовуються переваги дрібного підприємництва – його близькість до споживача, проникнення в найменші ринки збуту, чутливе реагування на зміну попиту. Спільні зусилля учасників угоди дозволяють провести більш широкомасштабні й ефективні рекламні компанії. Всі ці обставини сприяють підвищенню конкурентоспроможності фірм, пов'язаних взаємовигідними відносинами.

Розповсюдження субпідрядної системи і франчайзинга свідчить про розвиток спеціалізації виробництва, особливо подетальної і поопераційної, відображає необхідність гнучкого пристосування виробництва і збуту до потреб споживачів, що динамічно розвиваються.

Слід відзначити, що в країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається розосередження акціонерної власності серед широких верств населення, зокрема, серед робітників корпорацій. Це явище отримало назву «демократизація власності». Причиною цього стали, по-перше, зростання реальних доходів населення, що дозволило перетворювати частину заощаджень в акції та облігації і отримувати досить вагомі доходи; по-друге, розповсюдження практики «участі у прибутках фірми» як спроби згладжування протиріч між трудом і капіталом; по-третє, переходом до інноваційного типу відтворення, що вимагає інтеграції зусиль усіх його учасників.

Практика купівлі робочими акцій своїх компаній відома вже понад 100 років, однак лише в 70-80-тих роках ХХ ст. у ряді країн почали розробляти спеціальні плани участі робітників у власності компанії. В США такі плани називають Employee Stock Ownership Plans – ESOP (Програма накопичення власності робітників). Їхня задача – створити фінансовий механізм купівлі робочими акціонерного капіталу компанії. Перехід до акціонерної форми власності з участю робітників корпорацій зумовив зростання продуктивності праці на 10-15%, а також значно вищий прибуток, ніж у середньому по відповідних галузях.

У Великобританії аналогічні форми участі практикуються приблизно у половини провідних фірм. Окрім того, уряди Великобританії, Франції, Японії, Італії та інших країн у ході приватизації державних підприємств використали

для збільшення акціонерного капіталу кошти населення. Так, у Великобританії в середині 80-х років минулого сторіччя в приватні руки були передані великі пакети акцій таких фірм як «Бритиш телеком», «Бритиш ейрвейз», «Нешнл Фрейт», «Амершем», «Бритишгес» та ін.

Розповсюдження акцій серед робітників своєї компанії, окрім створення стимулів до творчої активності співробітників і отримання додаткових коштів для розвитку компанії, про що вже згадувалось, вирішує ще ряд проблем: отримання податкових пільг; запобігання страйків; іноді робітники викупають підприємство для того, щоб врятувати його від банкрутства і зберегти робочі місця. Відомі випадки, коли при несприятливих для корпорації обставинах її керівництво погоджувалось уступити частину цінних паперів робочим і службовцям, висуваючи при цьому певні умови, наприклад, скорочення зарплати або її заморожування на певний строк.

Слід мати на увазі, що робітники далеко не завжди можуть реально вплинути на управління діяльністю своїх корпорацій із-за недостатньої кількості акцій, які вони мають, нестачі знань та вмінь у галузі менеджменту. Тому деякі американські економісти жартують, називаючи плани участі робітників у власності компанії не ESOP, а MESOP, тобто «плани участі у власності для укріплення позицій і збагачення менеджменту».

У той же час є приклади негативного впливу робітників-акціонерів на положення справ в їхніх фірмах, коли вони отримували можливість вирішувати основні питання управління фірмою: робітники добивались зростання зарплати і дивідендів за рахунок скорочення інвестицій у розвиток виробництва, звільняли досвідчених менеджерів і призначали менш ефективних, але більш м'яких керівників, що призводило до погіршення якості управління, зростання плинності кадрів, кількості прогулів тощо.

Незважаючи на певні мінуси практики розповсюдження акцій серед робітників своїх компаній, вона має набагато більше плюсів, саме тому уряди розвинутих країн забезпечують законодавчу і економічну підтримку таких фірм шляхом захисту майнових прав робітників-акціонерів, надаючи пільги у кредитуванні і оподаткуванні.

Корпорації грають велику роль у функціонуванні і розвитку не тільки національних господарств, але й світового господарства у цілому. На початку ХХІ ст. у світі налічувалося близько 60 тис. транснаціональних корпорацій (ТНК), вони мали близько 600 тис. філій у 150 країнах світу, їхня мережа охоплювала всю планету. Вони володіють третиною всіх виробничих фондів, виробляють понад 40% планетарного продукту, здійснюють понад половини зовнішньоторговельного обороту світу. ТНК контролюють понад 90% експорту світового капіталу, нагромаджені ТНК інвестиції перевищили 4,8 трлн. дол., а їхні глобальні активи склали 17,7 трлн. дол. США. Через мережу ТНК проходить понад 80% торгівлі високими технологіями, ТНК контролюють близько 4/5 світового банку патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау.

Враховуючи таку вагому роль акціонерних компаній у сучасній економіці, Україні важливо в ході реформ, приватизації власності, зробити



ставку на корпорації для забезпечення розвитку пріоритетних, високотехнологічних, конкурентоспроможних галузей національної економіки. У цьому плані дуже корисний досвід інших країн по розповсюдженню акціонерної власності, захисту прав акціонерів, постачанню їм інформації, створенню цивілізованого, ефективного ринку цінних паперів, зокрема у вигляді фондової біржі. Ринок цінних паперів, мобілізуючи фінансові ресурси, сприяє їх раціональному використанню і перерозподілу на основі конкуренції між підприємствами, забезпечуючи приплив капіталу в найбільш перспективні галузі економіки, – є незамінним механізмом у регулюванні сучасної ринкової економіки, у становленні системи розвинутих ринкових відносин.

Не дивлячись на наявність багатьох невіршених проблем, що заважають розвитку акціонерної власності і ринка цінних паперів в Україні, ряд корпорацій із США, ФРН, Південної Кореї і деяких інших країн вже вклали інвестиції в нашу економіку. Вони намагаються використати природні і людські ресурси України, організувати тут виробництво своєї продукції, створити розгалужену дилерську мережу для реалізації товарів. Ці корпорації мають можливість отримувати вигоду від різниці у рівні зарплати найманих робітників у нашій країні, у порівнянні з більш високою зарплатою в інших країнах.

Про діяльність сучасних акціонерних компаній було вже сказано багато позитивного, тому важливо, щоб саме в такому ключі ця діяльність здійснювалась на території України, сприяючи підйому національної економіки, її переходу на ринкову колію. Необхідно потурбуватися про те, щоб іноземний капітал не розповсюджував у нас відсталі, екологічно небезпечні технології, не «відмивав» гроші кримінального сектора тіньової економіки своєї країни.

Підсумовуючи все сказане, можна зробити висновок, що акціонерний капітал і ринок цінних паперів – надзвичайно важливі атрибути розвинутої ринкової економіки, від успішного функціонування яких значною мірою залежать темпи і якість економічного розвитку, тому в країнах, які здійснюють перехід до сучасної ринкової системи, особливу увагу слід приділяти становленню цих структурних елементів ефективних економічних систем.

### **Поняття та категорії**

Акціонерний капітал. Акціонерне товариство. Акція. Облігація. Курс акції. Курс облігації. Установчий прибуток. Відкрите акціонерне товариство. Закрите акціонерне товариство. Реальний капітал. Фіктивний капітал. Фондова біржа.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що таке «акціонерний капітал» і «акціонерне товариство»?
2. Чому виникли акціонерні товариства?
3. Що представляє собою акція і чим вона відрізняється від облігації?
4. Яке джерело дивіденду?

5. Яким чином визначається курс акції?
6. Яка різниця між номінальною і ринковою вартістю акції?
7. Назвіть відомі Вам види акцій і поясніть їхні особливості.
8. У чому полягає різниця між відкритими та закритими акціонерними товариствами?
9. Що представляє собою установчий прибуток і яким чином він утворюється?
10. Що таке «фіктивний капітал» і чим він відрізняється від «реального капіталу»?
11. Що Вам відомо про ринок цінних паперів, його види та організаційні форми?
12. Які функції виконує фондова біржа?
13. Що означає термін «котирування цінних паперів»?
14. Чому акціонерні компанії відіграють дуже важливу роль у розвинутій ринковій економіці?

## **ТЕМА 13. АГРАРНІ ВІДНОСИНИ ТА ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА В УМОВАХ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ**

### **План**

- 13.1.** Аграрні відносини у докапіталістичних формах виробництва та при капіталізмі.
- 13.2.** Приватна власність на землю та рентні відносини. Рента та орендна плата.
- 13.3.** Монополія на землю як об'єкт господарювання і диференціальний додатковий прибуток орендаря. Диференціальна рента I і II.
- 13.4.** Монополія приватної власності на землю та абсолютна земельна рента.
- 13.5.** Монопольна рента та причини її виникнення. Монопольна ціна.
- 13.6.** Ціна землі та її динаміка.
- 13.7.** Шляхи формування капіталістичних відносин в аграрній сфері.
- 13.8.** Агропромисловий комплекс

Ринкові відносини охоплюють не лише промислове виробництво, а й сільське господарство. Проте аграрні відносини (слово «аграрний» латинського походження і у перекладі українською мовою означає «земельний») – це особлива сфера економічних відносин, оскільки в ній власне економічні процеси найтіснішим чином переплітаються з біологічними, які накладають на них свій відбиток. Справа в тому, що сільське господарство в більшій мірі, ніж промисловість, залежить від природних факторів. Крім того, особливе значення має й продукт цієї галузі виробництва, оскільки тут виробляються продукти харчування, які не можуть бути створені ніякою іншою галуззю. Особливості вирощування сільськогосподарської продукції впливають на ритм роботи підприємств обробної промисловості, які займаються перевезенням та переробкою цієї продукції.

Крім цього, специфіка сільськогосподарського виробництва вимагає значної мобілізації сил працівників села. Це зумовлено тим, що посіяти і зібрати врожай без втрат треба у дуже стислі строки, тому що існує велика залежність сільського господарства від погодних умов. Відзначені обставини і визначають особливу систему аграрного сектора економіки.

### **13.1. Аграрні відносини у докапіталістичних формах виробництва та при капіталізмі**

Перш ніж перейти до вивчення аграрних відносин у розвиненій ринковій системі, необхідно розглянути їхні особливості в докапіталістичних суспільствах. Це пояснюється тим, що в аграрному секторі ринкової економіки тривалий час зберігались (а в Україні й нині існують) залишки докапіталістичних відносин. Вони характеризувались такими основними рисами: по-перше, пануванням натурального виробництва, як у поміщицькому,

так і в селянському господарстві; по-друге, володінням засобами виробництва безпосереднім виробником, тобто кріпаком, який повинен мати свою ділянку землі та сільськогосподарський інвентар; по-третє, особистою залежністю безпосереднього виробника – кріпака – від феодала, по-четверте, пануванням примітивної, рутинної техніки виробництва і, як наслідок, крайньою відсталістю агрокультури та низькою продуктивністю праці.

Розглянуті відносини в докапіталістичних суспільствах отримали вираження і в докапіталістичних формах земельної ренти. Слово «рента» має латинське походження (лат. – *reddit*), що в перекладі означає «віддана назад». Додатковий продукт, який створювався кріпаками, привласнювався феодалами у формах феодалної ренти. Перша особливість феодалної ренти полягала в тому, що вона базувалась на позаекономічній залежності кріпака від феодала. Друга особливість віддзеркалювала той факт, що у формі ренти феодал привласнював увесь додатковий продукт, створований кріпаками. Існували три історичні форми феодалної земельної ренти: *відробіткова (панщина)*, продуктова (оброк) та грошова. При першій формі кріпак зобов'язаний був частину часу (наприклад, три дні на тиждень) працювати на панській землі, відпрацьовуючи панщину, а час, що залишався працював на ділянці, яка була надана у володіння, створював продукт для свого існування. Тут необхідна і додаткова праця, чітко розмежовані у просторі і часі.

При другій формі – *продуктовій ренті* – кріпак весь робочий час працював на наділеній йому у користування ділянці, але частину виробленого продукту віддавав пану у вигляді так званого оброку.

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

Найбільш загальними рисами аграрних відносин у розвиненій ринковій економіці є: по-перше, відділення землі як об'єкта власності від землі як об'єкта прикладання капіталу, тобто земельний власник може жити на Кіпрі, а його земельна ділянка знаходиться у Шотландії; по-друге, наявність трьох соціальних суб'єктів у системі аграрних відносин: землевласник, капіталіст-орендар та безпосередній виробник – найманий сільськогосподарський працівник; по-третє, на відміну від феодалних відносин, де додатковий продукт цілком привласнюється власником землі, в умовах аграрних відносин розвиненого ринкового господарства землевласник привласнює лише частину додаткової вартості у вигляді капіталістичної земельної ренти, яка являє собою економічну форму реалізації земельної власності. Інша частина додаткової вартості, виробленої найманими сільськогосподарськими працівниками, привласнюється капіталістами-орендарями у вигляді середнього прибутку на капітал. Ця остання виступає для капіталіста-орендаря економічною формою реалізації його інвестицій в сільське господарство.

Друга частина нової вартості, яка створюється найманими працівниками, виступає у формі їх заробітної плати. Таким чином, суб'єктами аграрних

відносин у розвиненому ринковому господарстві виступають три соціальні фігури: землевласник, який одержує земельну ренту, капіталіст-орендар, який привласнює середній прибуток на свій капітал, та найманий сільськогосподарський робітник, який отримує заробітну плату. Взаємовідносини цих соціальних суб'єктів й характеризують зміст виробничих відносин в аграрному секторі розвинутої ринкової економіки.

Наступна особливість аграрних відносин капіталізму, яка відрізняє їх від цих відносин докапіталістичних суспільств, полягає в тому, що вони виступають важливим фактором розвитку продуктивних сил сільського господарства. Цей розвиток супроводжується науково-технічним прогресом, упровадженням нової техніки та технології сільськогосподарського виробництва, застосуванням результатів агробіологічної науки, зростанням кваліфікації найманих спеціалістів та сільськогосподарських працівників.

Капіталіст-орендар, як і будь-який інший капіталіст, здійснює сільськогосподарське виробництво з метою одержання додаткової вартості. Він не може привласнити у формі прибутку всю додаткову вартість, яка створюється найманими сільськогосподарськими робітниками, оскільки застосовує капітал на чужій землі. Але він повинен мати прибуток не менше середнього прибутку, в іншому випадку вкладення ним капіталу в землю стає не вигідним. Яким же чином виникає надлишок над середнім прибутком, який привласнює землевласник без шкоди для інтересів капіталіста? Яка природа земельної ренти? В чому полягає різниця між земельною рентою та орендною платою?

### **13.2. Приватна власність на землю та рентні відносини. Рента та орендна плата**

Історично рента існувала до виникнення відносин капіталістичного виробництва. Але як економічна категорія капіталізму рента сформувалася лише у зв'язку з утворенням капіталістичного способу виробництва. Тому рента повинна розглядатися після аналізу категорій, які розкривають суть і форми руху капіталу.

У попередніх темах ми з'ясували джерело доходів промислового, торгового й позичкового підприємств. Ним є додаткова вартість, яка в реальному житті виступає у формі прибутку промислового й торгового підприємств, а також як позичковий процент.

З виникненням власності на землю виникає й відповідна їй форма доходу – земельна рента. Земельна рента – економічна форма реалізації права власності на землю.

Сучасна капіталістична рента виникає на основі інвестування капіталу у землю і тому виступає в загальній масі додаткового продукту як надлишок над середнім прибутком. Отже, **земельна рента** за своєю природою – це не що інше, як надлишкова додаткова вартість.

В умовах ринкової економіки рентні відносини виникають між власниками землі, з одного боку, і користувачами землі, з іншого. Найбільш

поширеною формою таких відносин у всіх зарубіжних країнах є оренда землі фермерами або підприємцями у земельних власників.

**Оренда землі** – форма землекористування за якою власник ділянки землі передає її на певний строк іншій особі (організації) для ведення господарства за винагороду (орендну плату).

Оренда землі виникла з появою рабовласницького суспільства, а з формуванням капіталізму у XVI-XVII ст. виникла капіталістична оренда землі. У цьому випадку орендар вкладає в землю власний капітал, але господарює не самостійно, а за допомогою найманої праці з метою отримання прибутку. Така оренда одержала найбільше широке поширення в США, Великій Британії, Бельгії, Нідерландах, Франції. Нині в США сільськогосподарське виробництво ведеться:

- повними орендарями (13% усіх земель);
- фермерами, які додатково орендують чужу землю (54% земель);
- повними власниками землі (32% земель).

В Україні оренда, як форма господарювання, виникає наприкінці 80-х на початку 90-х рр. ХХст., коли селяни частину землі й засобів виробництва почали брати в тимчасове самостійне користування. Проте правову підставу оренда отримала лише з прийняттям Верховною Радою у 1992 р. Закону «Про селянське (фермерське) господарство», в якому гарантується право громадян на створення фермерських господарств, а також на оренду землі. Отже, що це за форма господарювання?

У найзагальнішому плані під орендою розуміється передача права користування землею однією особою ( власником ) іншій – користувачу на принципах повернення й платності та умовах, передбачених договором.

Характерними рисами орендних відносин є:

- по-перше, наявність двох суб'єктів цих відносин – власника й користувача (орендаря). В ролі того, хто надає землю в оренду, може бути лише власник землі, орендарями можуть бути як фізичні, так і юридичні особи;

- по-друге, орендні відносини за своєю природою вторинні, похідні. Вони передбачають лише право користування землею. Сама ж власність на землю залишається за первинним власником. Тому орендні відносини будуються на принципі повернення;

- по-третє, власник передає орендарю право продуктивно використовувати землю, тобто передає потенційну можливість отримати доход. Тому обов'язковою умовою орендних відносин є платність, яка виступає у формі орендної плати;

- по-четверте, орендні відносини завжди мають договірний характер. Проте між землевласником та орендарем виникає боротьба за термін оренди. Чому?

Земля здається в оренду на певний термін. Тривалість цього терміну – предмет постійної боротьби між орендарями і землевласниками, оскільки перші зацікавлені в його подовженні, а другі – в скороченні. Чим коротше термін договору, тим швидше можна переглянути розмір стягуваної орендної плати на

користь землевласників. Чим термін договору триваліший, тим більше у орендаря можливості зберегти за собою зростаючий додатковий дохід.

Аналізуючи розподіл договорів оренди за термінами їх дії в Україні, слід зазначити, що 81,2 % їх загальної кількості укладено терміном до 5 років. Водночас на частку договорів строком більше 10 років припадає лише 3,9 %. Однак, як відомо, ефективнішою є саме довгострокова оренда, яка дає можливість здійснювати належне планування господарської діяльності, запроваджувати науково обгрунтовані сівозміни, сприяє поліпшенню родючості ґрантів. Тому не випадково, що законодавством розвинутих країн здійснюється державна політика, спрямована на подовження терміну оренди землі. Зокрема, мінімальний термін останньої становить: у Нідерландах 6 років – для землі без приміщень і 12 років – для всієї ферми; у Бельгії і Франції цей термін становить 9 років; у Італії – 15.

Орендна плата – це заздалегідь визначена певна частка доходу орендаря, яка встановлюється в абсолютній величині (на весь термін орендного договору) й виплачується власнику землі щорічно або щоквартально залежно від умов договору.

Що є джерелом орендної плати? Адже, якщо орендар буде сплачувати її зі свого прибутку, то в нього зникне матеріальний стимул вкладати свої капітали в сільськогосподарське виробництво. Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержує орендар у процесі використання землі. Причому не весь додатковий продукт, а лише його певна частина. Яка саме? Одна частина у формі підприємницького доходу (середній прибуток) залишається орендарю, а інша – надлишок над середнім прибутком, за своєю природою – це не що інше як надлишкова додаткова вартість у формі орендної плати виплачується землевласнику за право користування його землею. Отже, в даному випадку орендна плата виступає формою прояву земельної ренти. А земельна рента, у свою чергу, є джерелом орендної плати.

Відповідно до орендного договору встановлюється розмір орендної плати, який, крім ренти, містить у собі й інші статті доходу, непов'язані з платою за користування землею. До них належать, зокрема, амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці.

Таким чином, орендна плата – грошові суми, які сплачують орендарі за користування орендованою землею та майном за договором оренди. Ці грошові суми більші ніж рента. Тому ренту не можна ототожнювати з орендною платою.

Земельна рента при капіталізмі виступає в двох основних формах: диференціальної та абсолютної ренти, які й розглянемо більш детально.

### **13.3. Монополія на землю як об'єкт господарювання і диференціальний додатковий прибуток орендаря. Диференціальна рента I і II**

При капіталізмі існує два види монополії – монополія приватної власності на землю і монополія на землю як об'єкт господарювання. Розглянемо,

передусім, що означає монополія на землю як об'єкт господарства. Головним засобом виробництва сільського господарства є земля. Однак не вся суша земної кулі може бути використана в сільськогосподарському виробництві. Це означає, що земля як об'єкт господарювання обмежена. Більше того, обмежені більш родючі чи вигідніше розташовані ділянки землі відносно ринку збуту, шляхів сполучення, умов обробітку ґрунту тощо. Підприємці, що вкладають свої капітали в обробіток таких ділянок, хоч і не є їх власниками, але володіють монополією на цю землю як об'єкт господарювання. До чого ж приводить ця монополія?. Вона обумовлює особливості формування і визначення рівня суспільно необхідних витрат на виробництво сільськогосподарського продукту. Ці суспільно необхідні витрати в промисловості визначаються середніми умовами виробництва даного продукту. В сільському господарстві становище інше. Оскільки кращі та середні ділянки землі обмежені і продукти, що виробляються на них, не можуть повністю задовольнити попит на сільськогосподарську продукцію, тому є потреба обробляти й гірші землі. Між тим, попит пред'являється на всю масу сільськогосподарської продукції, в тому числі й вироблену на гірших землях. Але для того, щоб орендарі вкладали свої капітали в ці землі, їм повинен бути забезпечений середній прибуток на капітал. Це обумовлює формування ринкових цін на сільськогосподарську продукцію гіршими умовами виробництва. Внаслідок цього більш родючі ділянки, або ближче розташовані до ринку збуту, приносять більший прибуток, який є різницею між суспільною вартістю продукту, що визначається умовами виробництва на гірших землях, та його індивідуальною вартістю, створеною при більш сприятливих умовах. Ця різниця й виступає у формі додаткового прибутку, яка спочатку привласнюється підприємцем-орендарем, а при переукладанні орендного договору привласнюється власником землі і приймає форму диференціальної ренти. Диференціальну ренту одержують власники тільки кращих та середніх ділянок землі. Вона виступає у двох видах: диференційної ренти I та диференціальної ренти II. Покажемо утворення диференціальної ренти I на умовному прикладі (табл. 13.1).

Таблиця 13.1

Ділянки землі	Заграти капіталу	Вироблено продукції	Середня норма прибутку	Суспільна ціна виробництва		Індивідуальна ціна виробництва		Диференціальна рента I року
				1 ц.	всієї продукції	1 ц.	всієї продукції	
I	100	4	20%	30	120	30	120	-
II	100	5	20%	24	120	30	150	30
III	100	6	20%	20	120	30	180	60

У таблиці розглянуто три ділянки землі, однакові за розмірами, але різні за родючістю. В них інвестовано рівний капітал – по 100 одиниць у кожену. При цьому на першій ділянці зібрано 4 центнери зерна, на другій – 5 і на третій – 6 центнерів. При середній нормі прибутку, яка становить 20%, суспільна ціна виробництва дорівнює витратам виробництва плюс середній прибуток, тобто 120 одиниць. Зважаючи на різницю в родючості на різних ділянках буде



вироблена різна кількість продукції. Внаслідок цього індивідуальна ціна виробництва 1 ц зерна на різних ділянках буде різною: на I-й ділянці – 30 ц, на II – 24 ц, на III – 20 ц. Суспільна ж ціна виробництва одиниці продукції – (1 центнера зерна), що регулюється умовами виробництва на гіршій ділянці (у нашому прикладі I ділянки) дорівнює 30 одиниць. Отже суспільна ціна виробництва всієї продукції складе для I ділянки – 120 одиниць, тобто співпаде з його індивідуальною ціною виробництва, на II ділянці – 150 і на III – 180 одиниць. Таким чином, утвориться різниця між суспільною та індивідуальною ціною виробництва продукції на II ділянці – 30 одиниць і на III ділянці – 60 одиниць. Ця різниця і надходить землевласникам цих ділянок від орендарів при переукладанні договору у вигляді диференціальної ренти I. Отже, причиною утворення диференціальної ренти є монополія на землю як об'єкт господарства. Умовою її утворення виступає різниця земельних ділянок за родючістю та місцезнаходженням, а джерелом є додаткова вартість, що створюється найманими сільськогосподарськими працівниками і яка утворить різницю між суспільною та індивідуальною ціною виробництва продукту на різних ділянках землі.

Розглянемо тепер більш детально, як утворюється *диференціальна рента II*. Ця рента обумовлена відмінностями в продуктивності додаткових вкладень капіталу на одній і тій самій ділянці землі. Повернемося до таблиці 13.1 та прийнемо в якості об'єкта додаткового капіталовкладення ділянку III. Припустимо, що на цій ділянці підприємець робить додаткове капіталовкладення ще 100 одиниць, які, наприклад, використовуються для ірригації та інших нововведень. У результаті він отримає додатково ще 6 центнерів зерна. При цьому середня норма прибутку та суспільна ціна виробництва одиниці продукції, регульована умовами виробництва на гіршій ділянці, залишаються такими ж. Тому цей підприємець отримає ще 60 одиниць додаткового прибутку, що і являє собою надлишкову додаткову вартість, яка є матеріальною основою диференціальної ренти II. Справа в тому, що в межах терміну раніше укладеного орендного договору цей додатковий прибуток привласнюється орендарем. І тільки по його закінченні, при переукладанні цього договору, земельний власник підвищує ставку орендної плати і завдяки цьому привласнює цей додатковий прибуток, який приймає тепер економічну форму диференціальної ренти II. В цих умовах між орендарем та земельним власником виникають суперечності через терміни оренди. Земельний власник зацікавлений у короткотермінових строках оренди, а підприємець-орендар, навпаки, – в тривалих термінах, що дозволило б йому довше привласнювати той додатковий прибуток, який виникає у зв'язку з додатковим вкладенням капіталу.

Виробництво диференціальної ренти II обумовлене інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва. Слід мати на увазі, що збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції може бути досягнуте двома шляхами – екстенсивним та інтенсивним. Перший – означає розширення сільськогосподарського виробництва, яке досягається додатковими витратами на придбання засобів виробництва, розширення посівних площ та збільшенням

кількості зайнятих при незмінній продуктивності цих додаткових витрат. Другий, тобто інтенсивний шлях, обумовлений таким розширенням виробництва, яке засноване на зростанні продуктивності праці – підвищенні урожайності сільськогосподарських культур з кожного гектара землі, зростанні продуктивності худоби та поліпшенні інших якісних показників виробництва (підвищенні жирності молока, зростанні приплоду череди, підвищенні цукристості цукрового буряка тощо).

На ранніх етапах розвитку ринкових відносин панував, головним чином, екстенсивний тип розвитку сільського господарства. В подальшому центр ваги переноситься на інтенсивний шлях розвитку, пов'язаний з інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва. В умовах розгортання НТР радикальні перетворення у технологічному способі виробництва в сільському господарстві можливі через інтенсивний розвиток біотехнології, зокрема генної та клітинної інженерії, яка створює умови для розгортання «біологічної», «біотехнологічної» революції. Так, за допомогою генної інженерії створюються нові організми з наперед заданими властивостями, змінюються спадкові якості сільськогосподарських рослин і тварин. Наприклад, американська фармацевтична фірма «Соломон голд енд бразерс» за допомогою універсального стимулятора росту тварин і рослин одержує качани кукурудзи вагою 4 кг. Молочне порося, якому дають такий стимулятор, через три місяці важить від 80 до 90 кг.

З диференціальною рентою пов'язана категорія так званої хибної соціальної вартості. Остання являє собою різницю між сумою ринкових вартостей сільськогосподарських товарів та сумою їх індивідуальних вартостей. В нашому прикладі сума ринкових вартостей продукції I, II та III ділянок дорівнює 450 одиниць, а сума їх індивідуальних вартостей дорівнює 360 одиниць. Утворена різниця в 90 одиниць і становить так звану хибну соціальну вартість. Вона виникає внаслідок того, що в основі суспільно необхідних витрат в сільському господарстві, які визначають ринкову вартість, лежать витрати на гіршій ділянці землі. Це, однак, не заперечує дію закону вартості, оскільки продукти сільського господарства реалізуються за їх ринковою вартістю, але сама ця ринкова вартість утворюється не під впливом середніх умов виробництва, як у промисловості, а регулюється гіршими умовами. Якби ринкова вартість сільськогосподарської продукції регулювалася, як і в промисловості, середніми умовами виробництва, то сумарна вартість усього продукту тих трьох ділянок дорівнювала б 360 одиниць і жодної хибної соціальної вартості не виникало б. Таким чином, утворення так званої хибної соціальної вартості призводить до зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Причиною ж цього є наявність класу приватних земельних власників, які привласнюють диференціальну ренту і, по суті, живуть за рахунок суспільства. Ось чому на ранніх стадіях розвитку капіталізму представники радикальної буржуазії висували вимогу націоналізації землі, яку теоретично обґрунтували Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Мілль. Вони писали, що адекватною формою капіталістичного виробництва є державна власність на землю.

### 13.4. Монополія приватної власності на землю та абсолютна земельна рента

Крім диференціальної ренти в ринковій економіці існувала і в багатьох країнах існує й нині **абсолютна рента**, тобто рента, яку приносять усі ділянки землі, у тому числі і гірші. При розгляді суті і механізму її утворення необхідно мати на увазі, що при розгляді диференціальної ренти (теоретично) гірші землі, що регулюють ціноутворення, ніякої ренти не приносять. Однак через обмеженість землі і гірші земельні ділянки здаються в оренду. Жоден власник землі не здасть свою ділянку в оренду, якщо вона не буде приносити дохід. Таким чином, орендарі платять власникові землі ренту і з гірших ділянок. Рента, яку приносять ці ділянки землі, і є абсолютна рента. Вона називається абсолютною тому, що її приносять абсолютно всі ділянки, незалежно від їхньої родючості і місця розташування.

Проблема абсолютної ренти протягом тривалого періоду часу залишалася далекою від свого вирішення. Економісти не могли узгодити утворення цього виду ренти з дією закону вартості, тобто зі з'ясуванням того, як на основі еквівалентного обміну виникає рента, у тому числі і на гірших ділянках землі. В історії економічної думки ця проблема вперше була вирішена в III томі "Капіталу" К. Маркса.

При розробці теорії абсолютної ренти відправними моментами виступали такі історичні факти:

а) органічна будова капіталу в сільському господарстві нижча, ніж у промисловості, а це значить, що кожна одиниця авансованого капіталу надає руху в сільському господарстві більше живої праці, ніж у промисловості. Внаслідок цього при рівній нормі додаткової вартості на кожен одиницю капіталу тут приходиться більша її маса, ніж у промисловості;

б) внаслідок більш низької органічної будови капіталу в сільському господарстві вартість сільгосппродукції вища, ніж ціна виробництва;

в) у деяких галузях промисловості також має місце більш низький органічний склад капіталу, ніж у середньому по промисловості, і внаслідок цього виникають розходження між вартістю продукту і його суспільною ціною виробництва. Однак у промисловості в умовах міжгалузевої конкуренції цей надлишок вартості над ціною виробництва перерозподіляється за законом середньої норми прибутку;

г) у сільському господарстві через існування монополії приватної власності можливість переливання капіталу виключена чи вкрай обмежена. Тому утворюється надлишок вартості над ціною виробництва, який залишається в сільському господарстві і слугує джерелом абсолютної ренти. Ця плата і приймає форму абсолютної ренти.

Для ілюстрації механізму її утворення візьмемо чотири галузі виробництва, з яких три галузі промисловості, а четверта – сільське господарство. У кожен галузь промисловості вкладені однакові по величині капітали, але різної органічної будови: у харчову промисловість –  $70c + 30v$ ; у текстильну  $80c + 20v$ ; у машинобудування –  $90c + 10v$ . При нормі додаткової

вартості, рівній 100%, буде вироблено додаткової вартості в харчовій галузі – 30 дол., у текстильній – 20 дол., у машинобудівній – 10 дол. Відповідно, вартість товару дорівнюватиме 130, 120 і 110 дол. Галузева норма прибутку складе в харчовій промисловості – 30%, у текстильній – 20% і в машинобудівній – 10%. Далі під впливом міжгалузевої конкуренції і міжгалузевого переливання капіталів відбувається вирівнювання галузевих норм прибутку в середню норму прибутку:

$$P_{cp} = \frac{60m \times 100\%}{240c + 60v} = 20\%$$

У сільське господарство вкладений такий же за розміром капітал, але більш низької органічної будови  $60c+40v$ . При тій же нормі додаткової вартості буде вироблено додаткової вартості 40 дол., а вартість сільськогосподарської продукції складе 140 дол.

Таблиця 13.2

Галузі виробництва	Авансований капітал	Додаткова вартість	Вартість, дол.	Галузева норма прибутку	Вирівнювання галузевої норми прибутку в середню норму прибутку	Середня норма прибутку	Ціна виробництва	Абсолютна рента
Харчова	$70t+30v$	30	130	30		20	120	-
Текстильна	$80c+20v$	20	120	20		20	120	-
Машинобудування	$90c+10v$	10	110	10	$P_{cp} = \frac{60m \cdot 100\%}{240c + 60v} = 20\%$	20	120	-
Вся промисловість	$240c+60v$	60	360					
Сільське господарство	$60c+40v$	40	140	40		20	120	20

Однак, існування приватної власності на землю перешкоджає вільному переливанню капіталів із промисловості в сільське господарство, а тому вироблена в сільському господарстві додаткова вартість не бере участі в утворенні середньої норми прибутку. Тому частина додаткової вартості, що є надлишком над середнім прибутком і утворююча різницю між вартістю сільськогосподарського продукту і його суспільною ціною виробництва (у нашому прикладі 20 дол.), перетворюється в абсолютну земельну ренту, яку власники всіх земельних ділянок одержують від підприємців-орендарів. Причому, власники кращих і середніх ділянок землі отримують і диференціальну, і абсолютну ренту, а власники гірших ділянок задовольняються тільки абсолютною рентою.

Таким чином, причиною існування абсолютної земельної ренти виступає монополія приватної власності на землю, умовою її існування є більш низька органічна будова капіталу в сільському господарстві, ніж у промисловості, а джерелом є праця найманих сільськогосподарських робітників.

Законом розвитку суспільного виробництва є прогрес в області продуктивних сил суспільства. Цей закон особливо чітко виявив себе в умовах

капіталістичного способу виробництва порівняно з його історичними попередниками: рабовласницьким і феодальним способами виробництва. Особливо високі темпи в розвитку продуктивних сил були досягнуті в промисловості. Але цей закон чітко проявив свою дію й у капіталістичному сільському господарстві. Інтенсифікація сільського господарства, застосування все більш досконалих методів виробництва, заснованих на використанні досягнень сільськогосподарської науки, перехід сільського господарства на рейки індустріального розвитку призвели в цій галузі до істотної зміни структури витрат, у складі яких постійно виникають витрати на засоби виробництва й відносно скорочуються витрати на робочу силу. Це супроводжується тим, що в будові капіталу, застосовуваного в сільському господарстві, швидше росте постійний капітал у порівнянні зі змінним. Це призвело не тільки до того, що органічна будова капіталу в сільському господарстві зрівнялася з промисловістю, але й виникла тенденція до випередження. Це чітко виявлялося у ХХ столітті в аграрному секторі розвинутих країн. До яких же наслідків призвів цей процес? Оскільки ця форма ренти з боку свого джерела обумовлена різницею між вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною її виробництва, остільки зникнення цієї різниці означало одночасно і зникнення джерела абсолютної ренти, а тим самим і самої цієї форми ренти. Чи означає це, що в даний час власники землі здають її в оренду безоплатно? Ні, не означає. Власники земельних ділянок і в цих умовах отримують ренту. Але тільки тепер це не абсолютна, а монопольна рента, що і виступає економічною формою реалізації монопольної власності на землю.

Рентні відносини існують також у видобувній промисловості, оскільки і там має місце монополія на землю як об'єкт господарства, і різні умови видобутку корисних копалин на різних ділянках землі. Аналогічне положення й у будівництві, де також позначається різне місцезнаходження земельних ділянок і їх придатність для забудови.

Необхідно відзначити, що існування диференціальної й абсолютної ренти, які є складовими елементами ціни сільськогосподарської продукції, призводить до її зростання і тим самим сприяє зниженню реальних у доходів населення. Крім цього, абсолютна рента не тільки стримує розвиток продуктивних сил суспільства, але й є економічним базисом існування класу великих землевласників, які отримують її незалежно від стану сільського господарства, оскільки орендну плату стягують при будь-яких умовах.

### **13.5. Монопольна рента та причини її виникнення. Монопольна ціна**

Крім диференціальної і абсолютної ренти, типових для капіталістичного землеробства, існує *монопольна рента*. Вона утворюється на землях особливої якості чи в особливих кліматичних умовах. Серед великої різноманітності земель виділяються такі, що розташовані у винятково сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах. Господарства, завдяки виключним умовам, мають можливість вирощувати рідкісні продукти з особливими якісними

характеристиками (наприклад, особливих сортів винограду та вина із нього, чаю, цитрусових, екзотичні фрукти, овочі, прянощі тощо).

Попит на цю продукцію, як правило, вищий за пропозицію, що створює умови реалізації за цінами, які стабільно перевищують витрати по вирощуванню такої продукції. Такі ціни називаються монопольними.

У результаті виникає різниця між монопольною ціною, верхня межа якої визначається лише платоспроможним попитом, і вартістю рідкісного землеробського продукту у вигляді надприбутку. Додатковий прибуток, одержаний на основі монопольної ціни, є монопольним надприбутком. Цей надлишок і є монопольною рентою, яка привласнюється власником землі, що знаходиться у винятково сприятливих умовах. Джерелом існування такої ренти є доходи тієї частини населення, яка купує на ринку ці дефіцитні землеробські продукти. А джерелом зазначених доходів, як правило, є додаткова вартість, створена в інших галузях матеріального виробництва.

Джерело монопольної ренти перебуває поза межами сільського господарства. Це не означає, що власник землі обов'язково фізично відділений від землі як засобу виробництва. Рента у вигляді додаткового доходу привласнюється і тоді, коли і власник, і землекористувач об'єднані в одній особі.

Земельна власність не є джерелом виникнення монопольної ренти, її джерело міститься в монопольній ціні. Ніякого відношення до виникнення монопольної ренти не має і різниця в рівні витрат виробництва. Різниця між монопольною рентою і рентами диференціальною і абсолютною полягає в тому, що по-перше, існування диференціальної та абсолютної ренти не припускає в якості обов'язкової умови обмеженості масштабів виробництва сільськогосподарських продуктів; по-друге, неодмінною обов'язковою умовою виникнення монопольної ренти є обмеженість масштабів виробництва певного виду сільськогосподарських продуктів. Це специфічний вид монополії на природний фактор, який корінним чином відрізняється від двох раніше розглянутих видів монополії (монополії на землю як об'єкт господарювання та монополії приватної власності на землю).

Зазначена монополія є причиною утворення монопольної ціни, а монопольна ціна – причиною існування монопольної ренти. Монопольна рента не є результатом додаткових вкладень капіталу в землю. Це частина прибутку створена в інших галузях виробництва, яку отримує землевласник через монопольні ціни, тобто внаслідок перерозподілу доходів заможних покупців. Отже, джерело монопольної ренти міститься в нееквівалентному обміні між продавцями і покупцями відносно рідких коштовних продуктів.

Таким чином, монополія приватної власності на землю особливої природної родючості, придатної для вирощування рідких, високоякісних продуктів створює можливість привласнення монопольної ренти. Джерелом її є частина додаткової праці сільськогосподарських робітників, а також частина необхідного продукту споживачів, що привласнюється в процесі нееквівалентного обміну між продавцями і покупцями коштовних високоякісних продуктів.

Ренти утворюються і вилучаються не лише в сільському господарстві, а й у не сільськогосподарських галузях. Особливості цих рент пов'язані зі специфікою використання землі у не сільськогосподарських галузях – гірничодобувній промисловості, будівництві, організації зон відпочинку, туризмі тощо.

Тут також можуть утворюватися диференціальна і монопольна ренти. Закономірності їх виникнення такі самі, як і в сільському господарстві.

У видобувній промисловості неоднакове багатство покладів і нерівність інших природних умов на рудниках, шахтах, нафтових и газових свердловинах обумовлюють розходження продуктивності праці і собівартості виробленої продукції. Наприклад, диференціальна гірнича рента (у гірничодобувній промисловості) залежить від природних умов, корисних копалин, вмісту компонентів у руді, їх співвідношення, умов та відстані транспортування тощо.

**Монопольна гірнича рента** існує на земельних ділянках, з яких добувають рідкісні копалини (дорогоцінні метали, алмази, уранову руду тощо).

На величину **будівельної ренти** значно впливає місце знаходження земельної ділянки, її рельєф, наявність комунікацій тощо.

**Екологічна рента** – це ціна, яка сплачується власнику землі за право користування ліпшими екологічними умовами. На її величину впливають якість природного середовища, чистота повітря, рівень озеленення, наявність рекреаційних зон тощо.

**Туристична рента** – це дохід, який отримає власник туристичних ресурсів. Туристичні ресурси – це природні, історичні й соціально-культурні фактори, здатні задовольнити духовні потреби людей і сприяти відновленню та розвитку їх фізичних сил.

Зміна попиту на рідкі продукти, виснаження запасів корисних копалин, вплив НТР призводить до того, що ті або інші ділянки втрачають свою винятковість, а інші – здобувають її. Це веде до знищення монопольної ренти на одних ділянках і появи її на інших. У цілому ж зі зростанням обмеженості рідких ділянок спостерігається тенденція до росту монопольної ренти.

### 13.6. Ціна землі та її динаміка

У розвинутій економіці земля виступає товаром, об'єктом купівлі – продажу на ринку землі. Виникає питання: як же визначається ціна землі?

Незапліднена працею земля як продукт природи, вартості не має, тому її ціна не може бути грошовим вираженням вартості. Вона є ірраціональною економічною формою. У дійсності **ціна землі** – це капіталізована рента, тобто така сума грошового капіталу, яка будучи розміщеною у банку, принесе її власнику у вигляді банківського відсотка прибуток, що дорівнюватиме земельній ренті.

Розраховується ціна землі за такою формулою:

$$ЦЗ = \frac{R}{S} \times 100\%$$

, де

ЦЗ – ціна землі;

R – рента;

S – норма банківського процента.

Наприклад, якщо сума ренти (R ) дорівнює 15 тис. грн., а банківський процент (S ) – 5%, то згідно з формулою ціна буде:

$$ЦЗ = \frac{15000}{5} \times 100\% = 300000 \text{ грн.}$$

Саме ця сума, будучи покладеною в банк, принесе її власнику у вигляді відсотка ті ж 15 тис. гривень, що він одержував раніше у формі ренти.

Ціна землі – це дисконтований потік її доходу (ренти).

**Дисконтування** – це метод визначення поточної вартості (ціни) будь-якого капітального ресурсу (в тому числі й землі) з урахуванням отримання майбутнього прибутку при існуючій ставці банківського відсотка. Інакше кажучи, дисконтування дозволяє визначити, яку ціну необхідно заплатити за капітальний ресурс (землю) сьогодні, щоб від його використання через певний час отримати бажаний результат. Щоб визначити теперішню цінність капітального блага, необхідно здійснити операцію дисконтування.

Яка ж динаміка ціни землі? Загальною тенденцією є зростання цін на землю. Це пов'язано з тим, що, по-перше, росте рента. Так, диференціальна рента росте тому, що втягуються в обробіток нові ділянки землі і підсилюється їх диференціація по родючості, розташуванню і продуктивності додаткових вкладень капіталу. По-друге, росте і монопольна рента, яка зайняла в розвинутих країнах місце абсолютної ренти (тому що органічний склад капіталу в сільському господарстві і промисловості зрівнялися). Крім того, в силу обмеженості земельних ділянок з розвитком великих міст попит на них перевищує пропозицію. Так, у США у 2005 р. ринкова вартість 1 гектара орної землі в середньому по країні становила майже 5 тис. дол., а в деяких країнах Європи вона вдвічі вища. Пропозиція землі залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: якості або родючості землі та місце знаходження ділянки. Пропозиція землі на ринку нееластична, тому що кількість землі, придатної для обробки, є фіксованою величиною. Навіть за умови підвищення ціни на землю, пропозиція землі не може бути збільшена.

Попит на землю, навпаки, еластичний і має тенденцію до зростання, що зумовлює підвищення ціни на землю, особливо в містах, оскільки зростають рента і попит на ділянки під забудову. В силу обмеженості земельних ділянок з розвитком великих міст попит на них перевищує пропозицію.

Ціна землі може залежати не тільки від маси ренти і банківського відсотка, а й від вартості освоєння і поліпшення землі, співвідношення попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства, напрямків економічної політики щодо державного регулювання аграрного сектора економіки тощо.

Зростання цін на землю – одна з причин того, що, наприклад, у США, Японії та інших країнах стали зводитись хмарочоси, будуватись підземні і наземні залізничні колії тощо.



### 13.7. Шляхи формування капіталістичних відносин в аграрній сфері

Хоча сільське господарство, як уже відзначалося, являє собою специфічну галузь матеріального виробництва, проте основні закономірності розвинутої ринкової економіки діють і в цій галузі. До них належать, насамперед, концентрація і централізація капіталу і виробництва. Дія закону концентрації і централізації сільськогосподарського виробництва призводить до виділення з загальної маси сільськогосподарських виробників найбільш великих господарств, які мають більше переваг у порівнянні з дрібними. До числа цих переваг належать, по-перше, матеріальні умови виробництва; по-друге, технології виробництва; по-третє, організація праці і виробництва; по-четверте, впровадження досягнень науки; по-п'яте, економія витрат виробництва; по-шосте, кращі умови збуту продукції і застосування нових засобів виробництва; по-сьоме, більш сприятливі умови кредиту. Через зазначені обставини великі сільськогосподарські підприємства мають незаперечні переваги порівняно з дрібними фермами і селянськими господарствами. Ці переваги призводять до витіснення дрібних і навіть середніх господарств більш великими і розорення дрібних товаровиробників. От чому теорія про так звану стійкість дрібного виробництва в сільському господарстві, що, до речі, отримала певне поширення й у наш час, спростовується самим життям.

Економічній науці відомі два шляхи розвитку капіталізму в сільському господарстві: прусський і американський. Мова йде про способи й особливості переходу від феодальної системи аграрних відносин до розвинутої ринкової системи. Боротьба цих двох систем охопила цілу епоху переходу від феодалізму до капіталізму. Пруський шлях характеризується тривалим співіснуванням залишків феодалізму з елементами нової ринкової системи. Найбільш чітко ці риси переходу проявилися в Пруссії, але вони мали місце й в інших країнах, зокрема, у Росії. На території сучасного півдня України, де не існувало кріпосного права і було багато незайнятих земельних угідь, ринкові відносини формувалися по американському шляху розвитку капіталізму в сільському господарстві, для якого характерна відсутність докапіталістичних форм виробництва і наявність вільного фермера, як основного суб'єкта капіталістичного сільського господарства. У центральній Росії, де залишки старих кріпосницьких відносин збереглися аж до початку ХХ століття, панував прусський шлях капіталістичної еволюції, який пролонгував збереження великого поміщицького господарства, наявність відробіткової системи, властивої феодальним аграрним відносинам, значні залишки особистої залежності безпосередніх виробників від великих поміщиків.

У процесі ринкової трансформації аграрної сфери економіки України був взятий курс на приватно-сімейні форми господарювання, у яких суб'єкт власності індивідуально реалізує свої права на землю та майно (земельні і майнові паї), а також на всю одержану продукцію чи весь одержаний прибуток. Дехто вважає, що у найбільшій мірі таку можливість мають фермерські господарства, особисті присадибні господарства та інші приватні власники.

Така точка зору ґрунтувалась на тому, що ніби фермерство в країнах з ринковою економікою є пріоритетною організаційно-правовою формою господарювання в агросфері. Однак, необхідно зазначити, що статистика США, на основі якої аналізується світовий досвід, усіх сільгоспвиробників називає фермерами.

Перш за все, слід зауважити, що розвиток аграрних відносин у капіталістичних країнах у ХХ ст. відбувався шляхом створення крупних капіталістичних ферм, колективних господарств, скорочення чисельності фермерських господарств, розширення орендних відносин.

Так, у США кількість фермерських господарств з початку ХХ ст. до початку нинішнього скоротилася з 5,8 млн. до близько 2 млн. На одне господарство припадає в середньому 180 га. землі. Близько 60% фермерів господарюють власними силами, не наймаючи робітників. З них 1,3 млн. дрібних фермерських господарств виробляють менше 9% сільськогосподарської продукції. У той же час 300 тис. крупних капіталістичних господарств (13,8%) виробляють нині понад 70% сільськогосподарської продукції, наймають близько 80% робочої сили. На кожну з цих капіталістичних компаній припадає в середньому 1400 га. землі.

Водночас у США налічується близько 5 тис. кооперативів, які переробляють і реалізують до 30% фермерської продукції. У Швеції понад 100 тис. фермерських господарств, переважна більшість з яких є членами сільськогосподарських кооперативів.

Але типовим для цих країн є те, що основну масу сільськогосподарської продукції виробляють крупні капіталістичні ферми. Крім того, існування більшості фермерських господарств можливо лише тому, що частка різних державних субсидій, які одержує безпосередньо фермер, становить у країнах Європейського Союзу 50%, у США – 35%, в Японії – 75%. Без такої допомоги фермерські господарства не змогли б вижити.

Особливістю аграрних відносин у деяких розвинутих країнах світу є об'єднання сімейних ферм у сільськогосподарські корпорації. Наприклад, у США в такі корпорації об'єдналися близько 90% сімейних ферм, а 95% корпорацій об'єднують до 10 ферм. І це не випадково, бо у цій країні кількість фермерських господарств за останні 30 років скоротилася більш ніж удвічі. А якщо мати на увазі, що середній дохід на фермерське господарство від основної діяльності менший за середньорічний дохід американської сім'ї, причому він включає урядові субсидії, які згідно з Федеральним Законом про фермерські господарства 1995 року поступово зменшуватимуться і у перспективі повністю щезнуть, то не тяжко передбачити, що більшість дрібних ферм кануть у Лету. Більше того, як констатує досить авторитетний американський економіст В. В. Леонтьєв, «головні виробники у нас – величезні корпорації, а не окремі фермери», а «малі ферми без найманої робочої сили виробляють не більше 2 процентів усієї сільськогосподарської продукції». І не тільки в США. Традиційні фермерські господарства дають західним країнам лише декілька процентів виробництва сільгосппродукції, тоді як більшу його частину забезпечують саме гігантські сільгоспкомпанії. Більше того, у країнах ЄС до

половини ціни сільгосппродуктів, що виробляються, фінансово дотуються із державного бюджету.

Враховуючи зазначене вище, у багатьох розвинених країнах діють системи державного регулювання аграрного сектора, що містять у собі традиційне регулювання цін і фермерських доходів, цільові програми субсидування, пільгове кредитування й оподатковування, стабілізацію (квотування) ринку сільгосппродукції. Державний вплив на економічні процеси характерний для всіх країн, але масштаби і границі його різні. При цьому використовуються різні методи і джерела фінансування аграрної сфери. Так, у США бюджетні асигнування в сільське господарство в 6 разів перевищують капіталовкладення фермерів. Уряди 24 розвинених країн виділяють на дотації сільському господарству до 75% суми від загального обсягу виробництва цієї галузі у формі субвенцій. У Швейцарії дотується з бюджету 75 % витрат, у Норвегії – 72%. Разом з тим сільське господарство перебуває в загальній системі ринкових відносин цих країн.

Головне місце в механізмі державного впливу на аграрний сектор належить створенню мінімально достатніх загальних умов для його розвитку на принципах ринкового господарювання. За об'єктивною оцінкою економістів, що досліджують сучасні проблеми аграрного сектора України, основні причини як кризового стану сільського господарства, так і можливого його подолання, лежать за межами галузі – у сфері макроекономічного регулювання. Сьогодні українське сільськогосподарське виробництво значно відстає за своїми показниками від європейських країн. Так, в Україні врожайність пшениці останні роки становить в середньому 30 ц. з га., у той час як у Франції і Данії – 120 ц. з га. Навіть рекордний за роки незалежності України урожай 2011 р. не призвів до поліпшення економічного стану сільгоспвиробників. Значно знизилась закупівельні ціни, а можливості зберігання продукції вкрай обмежені через недостатність сховищ для сільгосппродукції. Але деякі великі підприємства, наприклад «Нібулон», працюють достатньо ефективно, мають розвинуту інфраструктуру і навіть підтримують соціальну сферу, що свідчить про значний потенціал саме великих підприємств.

Однак економічний аналіз показує наявність величезних резервів підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств, які можуть бути практично реалізовані тільки за рахунок відповідних зусиль з боку держави.

### **13.8. Агропромисловий комплекс**

Сільське господарство як галузь, розвивається не відокремлено, а в тісному зв'язку з іншими галузями народногосподарського комплексу. Отже, аграрні відносини є складовою частиною загальної системи економічних відносин суспільства. Найбільш чітко цей зв'язок проявляється в процесах агропромислової інтеграції.

У сучасній світовій економіці сформувалися цілі групи галузей, які технологічно, економічно, організаційно тяжіють до сільського господарства.

Процес їх зближення отримав назву агропромислової інтеграції.

Форми агропромислової інтеграції залежать від того, на якому рівні здійснюється цей процес. У масштабі всієї країни й у великих регіонах інтеграція виявляється через посилення міжгалузевих зв'язків сільського господарства, формування і розвиток галузевих та регіональних агропромислових комплексів.

На рівні підприємств і районів агропромислова інтеграція виявляється в утворенні різних агропромислових формувань – агропромислових підприємств, об'єднань і комбінатів, агрофірм, районних агропромислових об'єднань, виробничих і науково-виробничих систем.

У результаті агропромислової інтеграції формується агропромисловий комплекс (АПК).

**Агропромисловий комплекс** – це організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських і промислових видів діяльності; сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва. Виникнення агропромислового комплексу зумовлено розвитком продуктивних сил народного господарства, поглибленням суспільного поділу праці, розгортанням науково-технічної революції. Впровадження досягнень НТР у сільське господарство веде до скорочення зайнятих у цій галузі, звужує сферу самого сільськогосподарського виробництва. Так, якщо в середині ХУІІІ ст. частка продукції сільського господарства у валовій продукції становила близько 85%, то нині у США та Англії вона становить близько 3%, у Франції, Італії – близько 7%, в Японії – 11%. Це зумовлено переходом деяких процесів із сільського господарства до промисловості та торгівлі, до виділення із сільського господарства нових галузей, які продовжують обслуговувати його.

До сфери виробництва засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування належать підприємства, які виготовляють сільськогосподарську техніку, електроустаткування, будівельні матеріали, добрива та отрутохімікати, комбікорми, медикаменти тощо.

Роль первинної виробничої ланки в сільському господарстві цих країн поступово переходить від фермерських і селянських господарств до великих капіталістичних компаній, агропромислових об'єднань та агрокорпорацій. Набуває поширення також кооперація фермерських господарств, які об'єднуються у збутові, споживчі, кредитні союзи, в кооперативи із забезпечення виробничих послуг, спільного використання та ремонту техніки тощо.

Оскільки окремим фермам і навіть сільськогосподарським корпораціям придбати всю необхідну техніку не під силу, а часто й економічно не вигідно, широкого розповсюдження у розвинутих країнах світу набуло сервісне інженерно-економічне забезпечення з боку технічних центрів великих машинобудівних фірм, дилерських підприємств (які є економічно та юридично незалежними). Так, до послуг дилерських підприємств у США, Канаді, Великобританії та інших країнах вдаються від 70 до 90% фірм-виробників сільськогосподарської техніки.

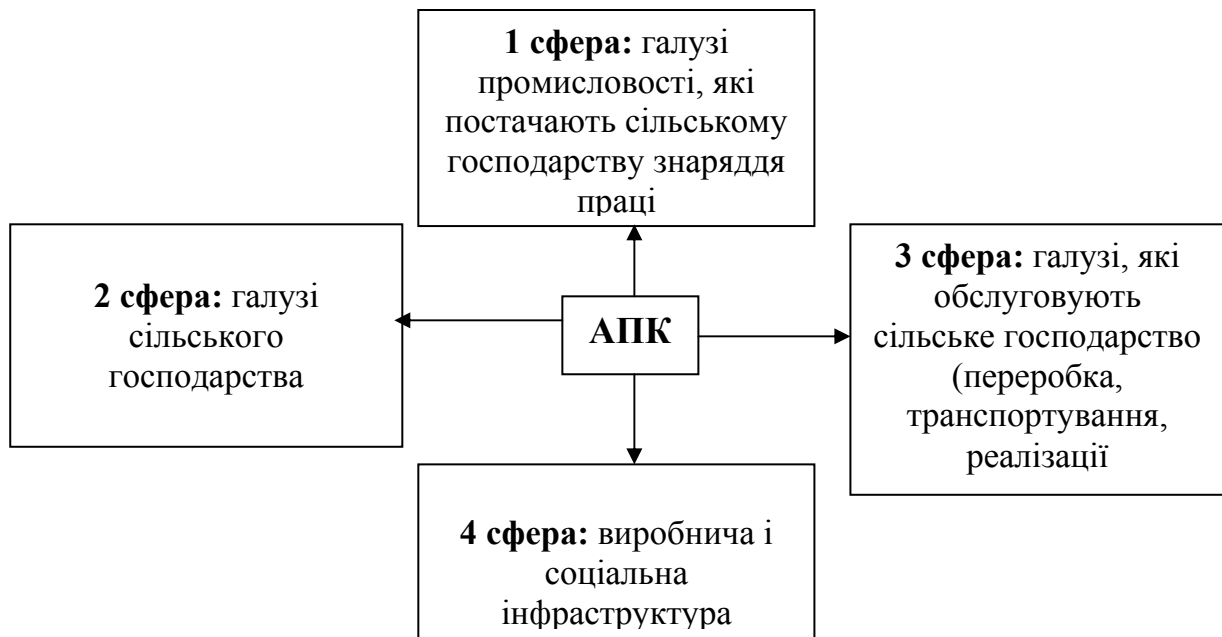
Найбільш рентабельними у діяльності таких дилерських підприємств є оренда і прокат сільськогосподарської техніки. В Німеччині, Швеції та Скандинавських країнах сервісне інженерно-технічне забезпечення ферм здійснюється через технічні центри. У Франції, Італії, Великобританії та інших країнах поширені кооперативи щодо спільного використання сільськогосподарської техніки. В АПК розвинутих країн світу практикується продаж машинобудівельними фірмами техніки у кредит, постачання фермерами сільськогосподарської продукції в магазини тощо.

Організаційною формою АПК виступає *агробізнес*: це великі багатопрофільні агропромислові підприємства, які охоплюють повний комплекс діяльності з вирощування, переробки й подекуди реалізації сільськогосподарської продукції. Сучасний американський агробізнес заснований на агропромислово-науковій інтеграції. Її репрезентують корпорації, в структуру яких входять не тільки сільськогосподарські підприємства, але й фірми, що виробляють сільськогосподарську техніку, добрива тощо. Не менш важливу роль в їх структурі відіграють селекційні науково-дослідні фірми, а також підприємства з переробки і зберігання продукції. З такими корпораціями сімейні ферми конкурувати аж ніяк не можуть, тому вони й банкрутують.

Структура АПК визначається особливостями сільськогосподарського виробництва як результату взаємодії різних груп факторів і законів – природно-біологічних і соціально-економічних. Відповідно до стадії відтворювального циклу в складі АПК виділяють сфери (1,2,3,4).

В Україні склалася структура АПК, характерна для країни з відносно низьким рівнем господарського розвитку. Основна частина капіталу і робочої сили зайняті в галузях 1 і 2 сфери, тобто в самому сільському господарстві й виробництві засобів виробництва; у переробній сфері задіяно мало ресурсів, включаючи і торгівлю (оптову та роздрібну). Зокрема, у галузях першої сфери виробляється близько 15%, безпосередньо в галузях сільського господарства до 46%, а в галузях 3 сфери – не менше 39% валового продукту АПК. Недостатньо розвинута виробнича і соціальна інфраструктура – 4 сфера, у неї входять галузі, які забезпечують загальні умови соціально-економічного розвитку, – шляхово-транспортне господарство, зв'язок, складське і тарне господарство, підготовка кадрів, житлові й культурно-побутові об'єкти, заклади охорони здоров'я тощо.

Усе це зумовлює і недостатню загальну ефективність АПК, значні втрати продукції на шляху до споживача. В сучасних умовах неможливо розвивати сільське господарство інтенсивним шляхом без стійких виробничо-економічних зв'язків з партнерами АПК. Це, між іншим, стосується будь-якої форми господарювання.



**Рис. 13.1 Схематична структура АПК**

Агропромисловий комплекс є одним з найважливіших секторів народного господарства України. Тут зосереджено близько 30% основних виробничих фондів: працює майже третина загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві, виробляється третина національного доходу, формується 70% роздрібного товарообороту. Продукція АПК є однією з основних статей експорту. Порівняльні переваги української економіки зосереджується головним чином у сільському господарстві. Основними складовими щодо потенціальних можливостей АПК є концентрація найродючіших у світі чорноземів, а це понад 65% ґрунтового покриття країни, достатньо висока кваліфікація та працелюбність українських селян.

Досвід розвинутих країн, система агробізнесу, яка тривалий час формувалася під впливом держави, засвідчує, що в умовах ринкової економіки життєдіяльність сільськогосподарських підприємств, ефективність аграрного виробництва і відносна стабільність соціальної сфери в сільській місцевості досягнути завдяки державному регулюванню.

Потребу й особливості державного регулювання АПК визначає низка об'єктивних чинників:

- різноманітність природно-кліматичних умов;
- специфіка обороту капіталу (в джерелах формування капіталу, особливостях в обороті капіталу);
- створення значних страхових і резервних фондів;
- низька привабливість інвестування аграрного виробництва;
- нестабільність цін і доходів в агропромисловому виробництві;
- страхування сільськогосподарської діяльності;
- особливості формування соціальної інфраструктури села тощо.

Політика держави відносно аграрного сектора не може бути раз і назавжди даною. Вона залежить від рівня економічного й соціального розвитку держави,

збалансованості попиту і пропозиції на аграрних ринках.

Однак, як уже зазначалось, загальним правилом є той факт, що розвинуті країни щорічно надають дотації виробникам сільськогосподарської продукції. Практично в усіх країнах світу сільське господарство знаходиться на державній дотації. На дотації знаходилося воно і в колишньому СРСР.

Як же ці закономірності проявляються в сучасних умовах в Україні? Через обмеженість коштів у державному бюджеті вітчизняне сільське господарство практично знято з державної дотації, хоча останнім часом спостерігаються деякі позитивні зрушення у цьому напрямку.

Комерційні банки фактично припинили довгострокове кредитування, штучно тримають плату за кредит на недосяжному для аграрного підприємця рівні. Це мотивується головним чином тим, що вітчизняні фермери не можуть запропонувати для отримання кредиту коштовні об'єкти під заставу, зокрема землю. Ця обставина є чи не найголовнішим аргументом адептів приватизації землі з правом купівлі-продажу. Дійсно, капіталістичний спосіб виробництва передбачає ті чи інші форми кредиту, який можна порівняти із системою кровопостачання підприємництва. Але, по-перше, нинішній лихварський рівень позичкового процента в Україні й ефективних господарів може довести до банкрутства, а, по-друге, якщо орієнтуватись на розвиток сільського господарства через агропромислову наукову інтеграцію і стимулювати акціонерну форму кооперативного господарювання (що й стимулюється лише останнім часом), то отримання кредиту не уявляється проблематичним. Необхідно стимулювати обмін (не купівлю-продаж) акціями між кооперативами (й іншими агрофірмами), з одного боку, і промисловими підприємствами-суміжниками, науковими організаціями й банками, з іншого, які зможуть не тільки контролювати фінансовий стан агропідприємств, але й уможливити отримання кредиту (яскравий приклад – система кооперативів Мондрагона в Іспанії).

### **Поняття та категорії**

Аграрні відносини. Суб'єкти аграрних відносин. Земельна рента. Феодальна земельна рента. Капіталістична земельна рента. Оренда землі. Орендна плата. Монополія на землю як об'єкт господарювання. Монополія приватної власності на землю. Диференціальна рента I. Диференціальна рента II. Абсолютна рента. Монопольна ціна. Монопольна рента. Ціна землі. Агропромисловий комплекс. Агробізнес.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які основні риси капіталістичних аграрних відносин?
2. Що таке земельна рента, які її форми?
3. Що таке феодальна земельна рента, її сутність, на чому базувалася та в яких формах існувала?
4. Що таке капіталістична земельна рента, які її основні форми?

5. У чому полягає різниця між земельною рентою та орендною платою?
6. Чому між землевласником та фермером-орендатором виникає боротьба за термін оренди?
7. Які існують види монополії на землю в сільському господарстві?
8. Чому ціна на продукти сільського господарства визначається гіршими умовами виробництва?
9. Які причини, умови, джерело диференціальної ренти I та II ?
10. Які спільні та відмінні риси диференціальної ренти I та II ?
11. Які причини, умови, джерело абсолютної ренти?
12. Що таке монопольна рента? Назвіть причини її виникнення.
13. Що таке ціна землі та чим пояснюється її зростання з розвитком капіталізму?
14. Що таке агропромисловий комплекс і яка його структура?
13. Що таке ціна землі та чим пояснюється її зростання з розвитком капіталізму?



## ТЕМА 14. НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД У КАПІТАЛІСТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

### План

**14.1.** Національний дохід і його виробництво при капіталізмі.

**14.2.** Розподіл, перерозподіл і кінцеве використання національного доходу.

**14.3.** Національний дохід в Україні: особливості та динаміка статистичних показників.

Раніше була розглянута модель відтворення сукупного суспільного продукту і капіталу, що віддзеркалює в собі лише найбільш загальні умови і принципи здійснення цих процесів. Разом з тим, у дійсності капіталістичне відтворення є більш складним і багатобічним процесом, що залежить, зокрема, від взаємодії різних груп капіталістів, які мають на меті свої особисті інтереси, від економічної політики держави, діяльності міжнародних організацій та ін. Ці й інші аспекти відтворювального процесу не були враховані в раніше представленій моделі суспільного відтворення. Саме з цієї причини вона і не дозволяє відповісти на питання, що наведені нижче. Яку роль у відтворенні суспільного капіталу грають різні групи капіталістів і землевласники? Яку участь при цьому бере держава? Які види трудової діяльності з огляду розвитку капіталістичного суспільства мають першочергове значення? Чому кінцеві доходи капіталістів і найманих робітників за величиною, як правило, відрізняються від їхніх первинних доходів? Відповісти на ці і ряд інших питань можливо при аналізі національного доходу і його відтворенні, який варто розглядати як один із напрямків подальшого, більш поглибленого вивчення теорії відтворення суспільного капіталу.

Першим, хто здійснив розрахунки національного доходу був англійський економіст XVII століття У. Петті. Пізніше в теорію національного доходу внесли свій внесок фізіократи й, насамперед, Ф. Кенэ, який створив свою знамениту «Економічну таблицю» (1758), у якій він уперше спробував показати рух суспільного продукту. Однак, фізіократи помилково вважали продуктивною галуззю тільки сільське господарство і таким чином закрили собі шлях до вирішення проблеми економічного відтворення в цілому.

Класики буржуазної політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо у розумінні процесу відтворення зробили по суті крок назад, помилково вважаючи, що вартість усього суспільного продукту зводиться до доходів, ігноруючи перенесену на продукт вартість засобів виробництва. Ця концепція в економічній науці відома за назвою догми Сміта.

Практичне значення теорії національного доходу полягає в тому, що вона є загальнотеоретичним фундаментом для створення систем національного обліку, а також економетричного моделювання функціонування національної економіки в цілому. У свою чергу, системи національного обліку та зазначені

економетричні моделі можна розглядати як конкретні, прикладні форми прояву загальної теорії національного доходу.

#### 14.1. Національний дохід і його виробництво при капіталізмі

Теорія національного доходу цілком базується на теорії вартості і вченні про відтворення суспільного продукту. Оскільки в основу досліджуваної версії політекономії, що вивчається, покладена трудова теорія вартості і вчення про додаткову вартість К. Маркса, то і теорія національного доходу має бути розглянута в контексті вже прийнятих теоретичних положень.

**Національний дохід** являє собою нову вартість, створену у всьому суспільному виробництві, впродовж певного періоду часу (звичайно одного року). Його величина дорівнює сумі вартості змінного капіталу і додаткової вартості, тобто  $(v+m)$ . Національний дохід – частина вартості сукупного (валового) суспільного продукту, що залишається після відрахування з його вартості спожитого постійного капіталу ( $c$ ). При розширеному відтворенні національний дохід за натурально-речовинним складом містить у собі предмети поточного споживання капіталістів і найманих робітників, а також додатково вироблені засоби виробництва і предмети споживання, необхідні для формування додаткового постійного і змінного капіталів.

**Чистий дохід ( $m$ )** являє собою частину національного доходу, що залишається після відрахування з його вартості змінного капіталу (фонду заробітної плати). За величиною він дорівнює додатковій вартості.

Національний дохід, відповідно до теорії відтворення суспільного продукту К. Маркса, створюється в сфері матеріального виробництва, тобто в тих галузях економіки, де утворюється вартість і додаткова вартість. До цих галузей належать: видобувна й обробна промисловість, будівництво, транспорт, сільське господарство, а також торгівля і суспільне харчування, але тільки в тій мірі, в якій вони завершують процес виробництва в сфері обігу (наприклад, збереження споживної вартості товарів, їх розфасовка, упаковка та ін.). Таким чином, національний дохід створюється працівниками сфери матеріального виробництва, праця яких з цієї причини є продуктивною. У той же час праця працівників невиробничої сфери, якою б вона не була необхідною для суспільства, відповідно до теорії К. Маркса, національного доходу не створює. Праця працівників невиробничої сфери (вчителів, лікарів, діячів літератури, мистецтва та ін.) оплачується з первинних доходів основних класів капіталістичного суспільства, тобто з заробітної плати найманих робітників і з прибутку різних груп капіталістів, які привласнюють додаткову вартість. З усього вище зазначеного випливає, що:

**Продуктивна праця при капіталізмі** – це праця, що створює додаткову вартість.

**Непродуктивна праця при капіталізмі** – це корисна діяльність людини, у результаті якої додаткова вартість не створюється.

Рівень національного доходу залежить від ряду факторів. По-перше, від кількості праці, що застосовується в сфері матеріального виробництва – при

зростанні чисельності працівників зайнятих у цій сфері, збільшенні тривалості робочого дня, підвищенні інтенсивності праці, національний дохід збільшується і навпаки. По-друге, від змін у рівні продуктивності праці працівників сфери матеріального виробництва – при підвищенні продуктивності праці зростає фізичний обсяг національного доходу (кількість вироблених споживних вартостей), що означає зростання національного доходу і навпаки. По-третє, фактором зростання національного доходу є економія на постійному капіталі або ефект масштабу виробництва.

Показники рівня (величини) і темпів зростання реального національного доходу є важливішими показниками, що характеризують стан і розвиток економіки країни, добробут її народу. Так, наприклад, з підвищенням реального національного доходу у населення країни з'являється можливість отримувати більшу кількість і кращих за якістю різноманітних товарів і послуг, унаслідок чого рівень життя населення в країні підвищується. І навпаки, коли рівень реального національного доходу зменшується, матиме місце зворотна тенденція.

#### **14.2. Розподіл, перерозподіл і кінцеве використання національного доходу**

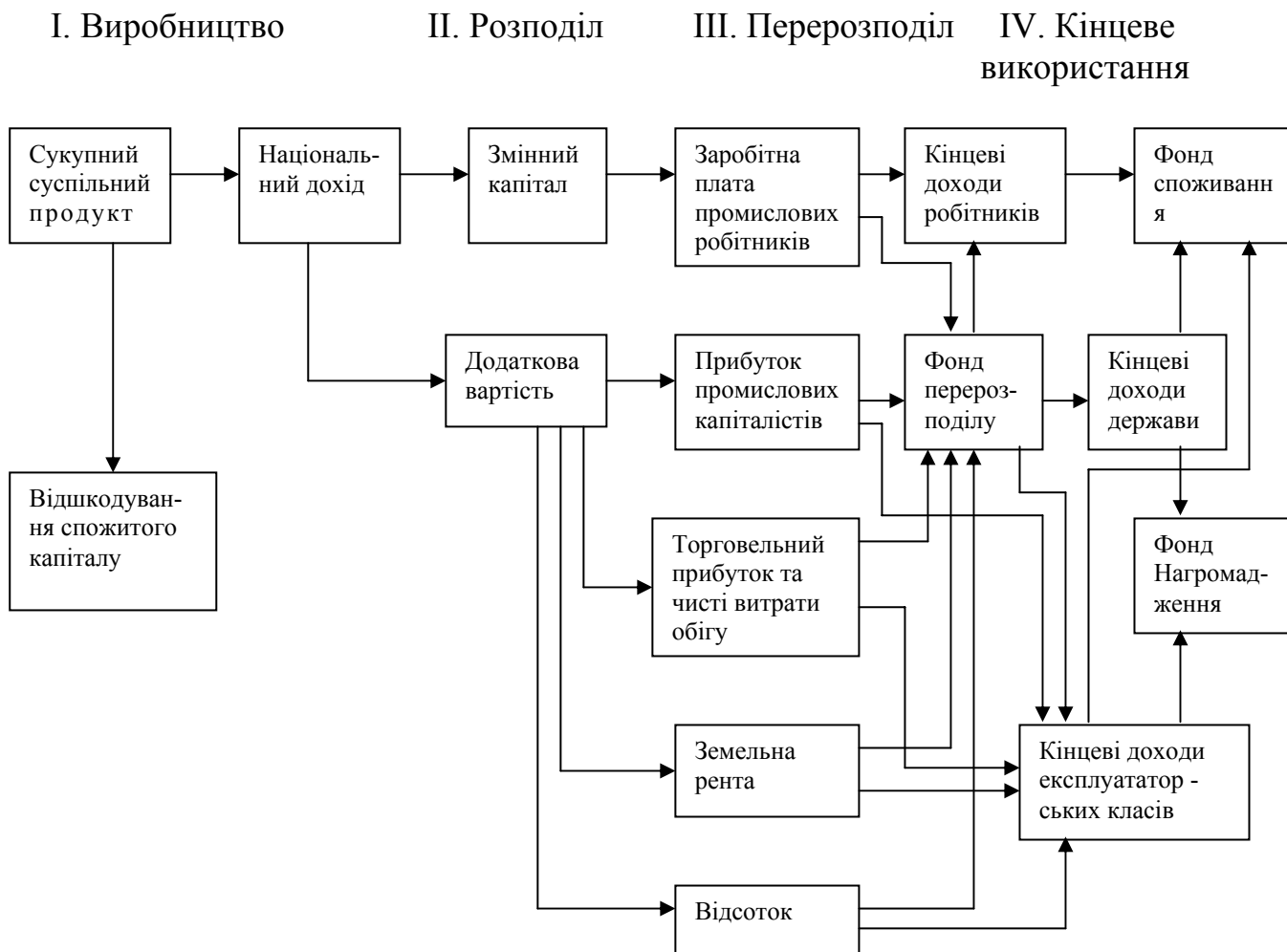
Національний дохід безперервно відтворюється. У цьому русі виділяють такі фази: виробництво, розподіл, перерозподіл і кінцеве використання. Фази відтворення національного доходу наведені на рис. 14.1.

**Первинний розподіл національного доходу** визначається пануючими відносинами власності на засоби виробництва. Капіталісти – власники засобів виробництва – привласнюють весь чистий дохід суспільства, тобто додаткову вартість, яка розподіляється між різними їх групами. Робітничий клас отримує заробітну плату. Її частка в національному доході обмежена вартістю робочої сили. З розвитком капіталізму, як стверджують прибічники теорії К. Маркса, частка доходу робітничого класу у національному доході зменшується.

Тим часом емпіричні дослідження показують, що висновки теорії К. Маркса про зниження частки заробітної плати у національному доході на практиці не завжди підтверджуються. Так, у 1927 р. американський економіст П. Дуглас помітив, що розподіл національного доходу між капіталом і працею майже не змінюється в часі. Далі, спільно з математиком Ч. Коббом, йому вдалося встановити виробничу функцію, яка віддзеркалює економічну тенденцію до сталості частки капіталу і праці в національному доході. Надалі, як стверджує Менк'ю Н. Г., широке використання виробничої функції Кобба-Дугласа в наукових і практичних розробках переконало багатьох економістів у тому, що вона адекватно відбиває дану економічну тенденцію. Однак, вже у ХХІ столітті західні економісти все частіше висловлюють сумніви щодо існування визначеної П. Дугласом тенденції.

Після первісного розподілу національного доходу відбувається його **перерозподіл**. Капіталісти і робітники користуються платними послугами, що задовольняють їхні особисті потреби (послуги лікарів, вчителів, юристів,

працівників культури та ін.). Особи, що надають послуги, тобто зайняті в невиробничій сфері, одержують плату за свої послуги з первісних доходів основних класів суспільства і тому їхні доходи є вже вторинними доходами.



**Рис. 14.1 Фази відтворення національного доходу**

Велику роль у перерозподілі національного доходу відіграє держава, яка проводить відповідну податково-бюджетну і грошово-кредитну політику. У державний бюджет через податкову систему потрапляє значна частина доходів населення як капіталістів, так і найманих робітників. Після цього різними каналами, у тому числі через систему державних замовлень на виробництво озброєння, чимала частина коштів бюджету знову повертається окремим групам капіталістів.

На початку ХХ століття в державні бюджети капіталістичних країн надходило від 3% до 5% національного доходу. В сучасних умовах через державний бюджет у середньому перерозподіляється до 55% національного доходу.

Одним із поширених засобів перерозподілу національного доходу на користь класу капіталістів є інфляція, особливо непередбачена інфляція. Вона скорочує реальні доходи значної частини населення країни (насамперед тої частки населення, яка отримує фіксовані доходи), але в той же час підвищує

реальні доходи окремих капіталістів. Крім того, до кола засобів перерозподілу національного доходу відносяться і державні позики. Держава через кредити надає їх на пільгових умовах окремим групам капіталістів і таким чином перерозподіляє національний дохід на користь усього класу капіталістів.

Таким чином, розподіл і перерозподіл національного доходу в капіталістичному суспільстві має класовий характер і має за мету забезпечення інтересів експлуататорських класів капіталістичного суспільства.

Розподілений і перерозподілений національний дохід надходить у сферу кінцевого споживання, яка представлена фондом споживання і фондом нагромадження.

**Фонд споживання** – це частка національного доходу, що використовується для задоволення матеріальних і культурних потреб членів суспільства.

При цьому певна частка фонду споживання надходить в особисте споживання найманих робітників, зайнятих як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері. Однак значна частка фонду споживання привласнюється експлуататорськими класами.

У сучасних умовах значна частка фонду споживання витрачається державою на милітаризацію економіки, на фінансування величезних армій, що розташовані в своїй країні та за її межами.

Крім того, вагому частку фонду споживання поглинають чисті витрати обігу, у тому числі витрати на рекламу, які неухильно зростають.

Інша частина перерозподіленого національного доходу, як уже було зазначено, спрямовується у фонд нагромадження капіталістичних країн, тобто витрачається з метою нагромадження капіталу – на розширене відтворення.

**Фонд нагромадження** – це частка національного доходу, призначена для розширення суспільного виробництва, тобто для збільшення виробничих і невиробничих фондів, оборотних коштів, а також для створення страхових запасів і резервів суспільства.

Ступінь інтенсивності нагромадження капіталу залежить від ряду обставин і, насамперед, від фази циклу, в якій знаходиться економіка країни. Так у фазі економічного підйому частка національного доходу, що нагромаджується, зростає, а у фазі економічної кризи – скорочується. Більш того, у фазі кризи нагромадження може зовсім припинитися або навіть стати від'ємним.

Розмір нагромадження визначається **нормою нагромадження**, тобто відношенням частки національного доходу, яка нагромаджується, до всієї його величини. Чим більше є норма нагромадження, тим більшою буде частка додаткової вартості, що перетворюється у додатковий капітал. Крім того, при незмінній нормі нагромадження, на абсолютну величину нагромадження національного доходу впливають і інші чинники: фаза економічного циклу, інвестиційна політика держави, дефіцит державного бюджету, державний борг та ін. Протиріччя капіталізму обмежують можливості нагромадження в порівнянні з потребами суспільства і з досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил. В умовах капіталізму тенденція продуктивних сил до

необмеженого розвитку вступає в протиріччя з вузькими рамками капіталістичних виробничих відносин, що базуються на капіталістичній приватній власності на засоби виробництва.

### **14.3. Національний дохід в Україні: особливості та динаміка статистичних показників**

Вчення про національний дохід є загальнотеоретичним фундаментом для створення систем національного обліку та економетричного моделювання функціонування економіки в цілому. Разом із тим, системи національного обліку та зазначені економетричні моделі розглядати як конкретні, прикладні форми прояву загальної теорії національного доходу.

Отже, наступний етап вивчення теорії національного доходу передбачає конкретизацію її положень щодо конкретної національної економіки – економіки України – та системи національного обліку, яка в ній використовується.

У недалекому минулому в Україні, що перебувала у складі СРСР, такі узагальнюючі показники, як сукупний суспільний продукт (ССП), національний дохід (НД) та інші, обчислювалися в межах системи національного обліку, що мала назву “баланс народного господарства”.

**Баланс народного господарства (БНГ)** – це система макроекономічної інформації, яка базується на положеннях теорії суспільного відтворення К. Маркса і призначена для аналізу функціонування й розвитку економіки заснованої на суспільній власності на засоби виробництва і централізованому плануванні.

Після розпаду СРСР у 1991 р. і з переходом до ринкової економіки в Україні, як і в багатьох постсоціалістичних країнах, відбулася суттєва трансформація системи статистичних показників, переорієнтація її на опис і аналіз функціонування ринкової економіки. У національному обліку України був здійснений перехід від Балансу народного господарства до Системи національних рахунків ООН.

**Система національних рахунків (СНР)** – це система взаємозалежних статистичних показників, стандартизованих класифікацій, що характеризують умови, процес і результати відтворення в ринковій економіці.

Великий внесок у розвиток СНР вніс англійський економіст Дж. М. Кейнс, який вважав, що СНР – це система взаємозалежних показників (дохід, споживання, заощадження) і її дані мають цікавити органи державного управління при прийнятті рішень з питань економічної політики і розробки заходів щодо регулювання ринкової економіки.

Макроекономічна інформація, що отримують за допомогою СНР ООН, широко використовується не тільки національними господарськими суб'єктами, але і міжнародними організаціями (ООН, МВФ, Всесвітній банк та ін.), які у свою чергу беруть активну участь у розробці міжнародних стандартів в області національного обліку. В даний час таким є стандарт, який схвалений

Статистичною комісією ООН, СНР 1993 року, що замінив раніше діючу СНР 1968 р.

Показники СНР ООН за своїм змістом істотно відрізняються від показників БНГ, тому що засновані на різних методологічних концепціях. Так, зокрема, політекономічну основу СНР ООН складають: теорія економічного виробництва, теорія факторів виробництва, інституційна теорія та інші.

Система національного обліку, на відміну від БНГ, заснована на іншому визначенні поняття «економічне виробництво». У БНГ до сфери економічного виробництва відносилось тільки матеріальне виробництво. У сфері нематеріальних послуг (державне управління, оборона, охорона здоров'я, забезпечення правопорядку та ін.) відповідно до теорії К. Маркса відбуваються лише перерозподіл і кінцеве споживання національного доходу. У СНР застосовується більш широке тлумачення поняття «економічне виробництво», що охоплює виробництво практично всіх товарів і послуг, за винятком послуг, які здійснюються домашніми господарками готування їжі, підтримки житла у чистоті, вихованню дітей та ін. Це єдине вилучення зроблене з точки зору можливостей обліку, оскільки діяльність домашніх господарок оцінити досить складно. Таким чином, у СНР ООН економічне виробництво містить у собі такі види діяльності:

- виробництво товарів, включаючи товари для власного споживання (наприклад, виробництво фермерами сільськогосподарських продуктів для власного споживання);
- надання послуг для реалізації;
- діяльність фінансових посередників (банків, інвестиційних фондів, страхових компаній);
- надання не ринкових послуг органами державного управління (колективні послуги у сфері управління, оборони й індивідуальні послуги у сфері охорони здоров'я, утворення тощо);
- надання не ринкових послуг некомерційними організаціями, що обслуговують домашні господарства;
- надання послуг найманою прислугою (кухаря, садівника, водія автомобіля);
- надання житлових послуг власниками житла для власного споживання.

До сфери економічного виробництва не включаються процеси і явища, що пов'язані зі зміною в навколишньому середовищі (наприклад, виснаження запасів вугілля, нафти та інших корисних копалин, забруднення повітря і води і т.п.). Однак діяльність, спрямована на захист навколишнього середовища враховується в економічному виробництві.

Розрахунок основних показників доходів (національний дохід, наявний дохід, первинні доходи та ін.) у СНР базується на принципово іншому, у порівнянні з БНГ, політекономічному визначенні категорії «дохід», яке було введено в науковий обіг Дж. Р. Хіксом. У трактуванні Дж. Р. Хікса дохід являє собою максимальну суму грошей, яку можна витратити на купівлю споживних товарів і послуг, не стаючи при цьому бідніше, тобто не зменшуючи свого накопиченого багатства і не приймаючи на себе ніяких фінансових зобов'язань.

Перехід у національному обліку України від БНГ до СНР ООН пов'язаний також з урахуванням багатфакторної теорії вартості (теорії факторів виробництва). На відміну від БНГ СНР ООН заснована на теорії факторів виробництва, відповідно до якої земля, праця і капітал розглядаються як фактори, що мають рівне значення у створенні вартості товарів. Тобто, кожен з названих факторів створює певну частку вартості товарів, за що має отримувати відповідну винагороду. Разом з тим, необхідно зазначити, що на відміну від СНР ООН 1968 р. у новому варіанті – СНР ООН 1993 р., немає прямих посилань на фактори виробництва й оцінку показників за факторною вартістю. Поняття факторного доходу замінене в СНР ООН 1993 р. поняттям первинного доходу, яке дуже близько за змістом до поняття факторного доходу, але, разом з тим, має і певні відмінності.

До найбільш важливих макроекономічних показників СНР належать:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- валовий національний дохід (ВНД);
- валовий національний наявний дохід (ВННД);
- кінцеве споживання;
- валове нагромадження;
- сальдо зовнішньої торгівлі;
- національне заощадження;
- чисте кредитування і чисте запозичення;
- національне багатство.

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – це вихідний показник СНР, що відбиває сукупну ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених резидентами країни за той чи інший період часу (звичайно за рік).

**Валовий національний дохід (ВНД)** – це показник СНР, що відбиває суму первинних доходів, отриманих громадянами даної країни, як у межах національної економіки, так і за кордоном за той чи інший період часу (звичайно за рік).

**Валовий національний наявний дохід (ВННД)** – це показник СНР, для обчислювання якого необхідно до валового національного доходу додати сальдо поточних перерозподілених платежів (поточних трансфертів), переданих за кордон чи отриманих із-за кордону.

Політекономічна категорія «національний дохід» у системі національних рахунків, яка використовується в Україні конкретизується і виражається за допомогою наступних понять або статистичних показників:

**Чистий внутрішній продукт (ЧВП)** – показник СНР, який одержується після відрахування з валового внутрішнього продукту спожитого основного капіталу.

**Чистий національний дохід (ЧНД)** – показник СНР, який вираховується шляхом відрахування з валового національного доходу спожитого основного капіталу.

**Чистий національний наявний дохід (ЧННД)** – показник СНР, який вираховується шляхом відрахування з валового національного доходу спожитого основного капіталу і додавання до нього сальдо поточних



перерозподілених платежів (поточних трансфертів), переданих за кордон чи отриманих із-за кордону.

Важливо зазначити, що відповідно до концепції Дж. Р. Хікса, у СНР споживання основного капіталу оцінюється за відновною вартістю, а не по первісній.

Далі, наявний національний дохід (ВННД або ЧННД) спрямовується на **національне кінцеве споживання і національне заощадження**.

Отже, категорії «національний дохід» у межах БНГ і СНР – це різні за змістом і методам розрахунку поняття або показники. Для їхнього зіставлення споконвічно необхідно зробити ряд складних статистичних операцій. З метою позначити розходження в змісті цих статистичних показників у документах ООН з даної проблематики показник національного доходу в БНГ прийнято називати **чистим матеріальним продуктом**.

Динаміка основних статистичних показників політекономічної категорії «національний дохід» відносно ВВП у 2000-і роки надана діаграмою (рис.14.2), що віддзеркалює довгострокові тенденції в економіці України.

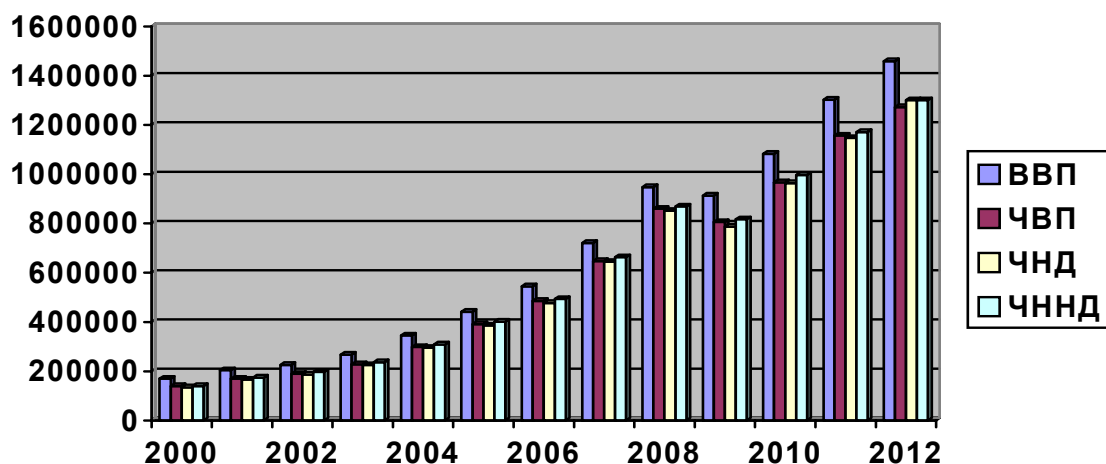


Рис. 14.2 Довгострокові тенденції в економіці України

Зростання валової доданої вартості у 2012 році порівняно з 2011 роком зафіксовано за такими видами економічної діяльності, як торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 3,9%), добувна промисловість (на 2,5%), виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (на 2,2%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (на 0,9%), транспорт і зв'язок (на 0,9%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (на 2,3%). Водночас скорочення виробництва валової доданої вартості відбулося у будівництві (на 8,8%), фінансовій діяльності (на 6,5%), сільському господарстві (на 4,3%), переробній промисловості (на 3,5%), державному управлінні (на 2,9%), у галузі освіти (на 1,5%).

Зробимо деякі висновки:

1. Вчення про національний дохід і його відтворення є одним із напрямків подальшого, більш поглибленого вивчення теорії відтворення

суспільного капіталу, оскільки дозволяє наблизити її зміст до реального господарського життя суспільства.

2. Національний дохід, який розглядається в аспекті теорії відтворення суспільного капіталу К. Маркса, являє собою нову вартість, створену у суспільному виробництві протягом визначеного періоду часу (звичайно одного року). Його рівень дорівнює сумі вартості змінного капіталу і додаткової вартості, тобто  $(v + m)$ .

3. Національний дохід створюється у сфері матеріального виробництва. При розширеному відтворенні національний дохід за натурально-речовинним складом містить у собі також додатково створені засоби виробництва і предмети споживання необхідні для формування додаткового постійного і змінного капіталів.

4. Чистий дохід ( $m$ ) являє собою частку національного доходу, що залишається після відрахування з його вартості змінного капіталу (фонду заробітної плати). За величиною він дорівнює додатковій вартості.

5. Продуктивна праця при капіталізмі – це праця, що створює додаткову вартість. Непродуктивна праця при капіталізмі – це корисна діяльність людини, у результаті якої додаткова вартість не створюється.

6. До факторів, що визначають динаміку рівня національного доходу належать зміни: в кількості праці, що застосовується у сфері матеріального виробництва; рівня продуктивності праці працівників сфери матеріального виробництва; в масштабах виробництва, якщо діє позитивний ефект масштабу виробництва та інші.

7. Показники рівнів і темпів зростання реального національного доходу є важливими показниками, що характеризують стан і розвиток економіки країни, добробут її населення. При підвищенні рівня реального національного доходу добробут населення зростає і навпаки.

8. У своєму русі національний дохід проходить такі стадії: виробництво, розподіл, перерозподіл і кінцеве використання. Розподіл національного доходу полягає в його розподілі на фонд заробітної плати і чистий дохід, який у свою чергу розподіляється між основними групами капіталістів і землевласниками.

9. Перерозподіл національного доходу здійснюється державою, що здійснює відповідну економічну політику. Перерозподілений національний дохід надходить у сферу кінцевого споживання, яка представлена фондом споживання і фондом нагромадження. Фонд споживання призначений для задоволення поточних потреб найманих робітників, капіталістів, землевласників і держави, а фонд нагромадження – для розширення суспільного виробництва або збільшення суспільного капіталу.

10. Вчення про національний дохід, що базується на теорії відтворення суспільного продукту К. Маркса, було реалізовано на практиці в СРСР при розробці системи національного обліку, яка мала назву “Баланс народного господарства” (БНГ).

11. У післяреформений період у національному обліку України був здійснений перехід від Балансу народного господарства до Системи

національних рахунків ООН, останній варіант якої був прийнятий Статистичною комісією ООН у 1993 році.

12. Показники СНР за своїм змістом істотно відрізняються від показників БНГ, тому що засновані на різних методологічних концепціях. Політекономічну основу СНР складають: теорія економічного виробництва, теорія факторів виробництва, інституційна теорія та інші.

Оскільки БНГ і СНР засновані на різних визначеннях політекономічної категорії «національний дохід», з метою уникнути різночитань в оцінці економічного розвитку різних країн, у документах ООН з даної проблематики показник національного доходу в БНГ називається чистим матеріальним продуктом.

### **Поняття та категорії**

Національний дохід. Чистий дохід. Продуктивна праця. Непродуктивна праця. Первинний розподіл. Перерозподіл. Кінцеве використання. Фонд споживання. Фонд нагромадження. Баланс народного господарства. Система національних рахунків ООН. Економічне виробництво. Валовий національний дохід. Валовий національний наявний дохід. Чистий національний дохід. Чистий національний наявний дохід. Чистий матеріальний продукт.

### **Питання для самоконтролю**

1. Яка сутність національного доходу при капіталізмі?
2. Що економісти розуміють під «продуктивною» і «непродуктивною» працею при капіталізмі?
3. Які фактори забезпечують зростання національного доходу при капіталізмі?
4. Які стадії руху припускає відтворення національного доходу?
5. За якими напрямками розподіляється і перерозподіляється національний дохід?
6. Яке призначення фонду споживання і фонду нагромадження?
7. Що собою представляє Баланс народного господарства?
8. Що собою представляє система національних рахунків ООН?
9. Чому показники національного доходу в БНГ і СНР ООН мають різний зміст?

## ТЕМА 15. ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ ТА КРИЗИ

### План

- 15.1. Циклічний характер відтворення в ринковій економіці.
- 15.2. Протиріччя капіталістичного відтворення.
- 15.3. Періодичність економічних криз.
- 15.4. Економічний цикл. Фази циклу.

Реалізація валового суспільного продукту при капіталізмі супроводжується протиріччям, що призводить до економічної нестабільності, яку можна подолати за участю економічних криз. Економіка як система розвивається нерівномірно, нагромаджуючи зміни, які призводять до економічних криз. У ринковій економіці ці коливання набувають регулярного характеру та є однією з найбільш актуальних та дискусійних проблем для економістів.

#### 15.1. Циклічний характер відтворення в ринковій економіці

Теорія реалізації показує лише можливість і необхідні умови пропорційності капіталістичного відтворення, але ці умови постійно порушуються і тому динамічний розвиток економіки можливий як випадковість. Йдеться не про випадкові скорочення, спричинені будь-якими надзвичайними обставинами, а про періодичні зміни періодів розширеного відтворення періодами різкого скорочення масштабів виробництва. Інакше кажучи, розширене відтворення при капіталізмі не є постійним, безперервним. Воно періодично переривається, зростання змінюється спаданням. Такі періоди називаються періодичними економічними кризами в усіх сферах економіки: виробництва, обігу, розподілу і споживання.

Під час кризи позичковий відсоток, зазвичай, різко підвищується, скорочується комерційний кредит, збільшується попит на позичковий капітал як на гроші при різкому скороченні пропозиції позичкового капіталу. Посилюється процес централізації капіталу невеликою групою капіталістів. Скорочення масштабів виробництва і зниження цін діють у тому ж напрямку: зменшується маса функціонуючих у господарстві вартостей, скорочується сукупний суспільний продукт і прибуток.

#### 15.2. Протиріччя капіталістичного відтворення

Абстрактні можливості криз існують у простому товарному виробництві: у протиріччі між приватною і суспільною працею, у функціях грошей як засобу обігу і платежу.

Протиріччя між приватною та суспільною працею є основою абстрактної можливості економічних криз. Приватні товаровиробники виробляють товари без урахування суспільних потреб, тому можлива ситуація, коли товари не

будуть реалізовані. З іншого боку, у функціях грошей існують абстрактні можливості економічних криз. Зокрема, у функціях грошей як засобу обігу товарів та засобу платежу. Обіг товарів здійснюється за формулою  $T-G-T$ , тобто обмін товарів опосередковується грошима. Якщо товари обмінюються безпосередньо  $T-T$ , то акти купівлі та продажу товарів зливаються у часі та між ними немає розриву. Але за наявності грошей при обміні товарів акти купівлі та продажу товарів стають самостійними. Тобто продаж одного товару не гарантує купівлі іншого. А за актом  $T-G$  не завжди маємо  $G-T$ . Це означає, що деякі товаровиробники не реалізують вироблені товари, що, у свою чергу, призводить до кожного разу інших випадків неможливості реалізувати товар іншими товаровиробниками.

Інша ймовірність криз пов'язана з функцією грошей як засобу платежу, коли товаровиробник не може покрити свої боргові зобов'язання у визначений термін. Це зумовлено взаємозалежністю та взаємопов'язаністю кругообігу індивідуальних капіталів. Якщо один товаровиробник не виконує у зазначений термін свої боргові зобов'язання, то це означає, що другий не виконує їх перед третім і т.д. У випадку коли багато товаровиробників стають неплатоспроможними, вони не можуть придбати товари в інших товаровиробників, а це призводить до перевиробництва товарів та неможливості процесу їх реалізації.

Формальна ймовірність виникнення криз існувала у простому товарному виробництві, а перша криза настала у 1825 році в Англії в умовах капіталізму. Перетворення цієї ймовірності криз у дійсність вимагає сукупності відносин, які у рамках простого товарного обігу ще практично не існують. Відповідно з'являються причини, що впливають на неминучість криз, які притаманні достатньо розвинутому капіталізму. Це основне протиріччя капіталізму – протиріччя між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичною формою привласнення засобів і результатів виробництва. На капіталістичному підприємстві товари виробляються працею багатьох найманих робітників, тобто процес виробництва набуває суспільних рис, а його результат стає суспільним продуктом. Однак суспільному характеру виробництва протистоїть капіталістична форма привласнення, яка полягає в тому, що продукт колективної праці є власністю окремих капіталістів або підприємств.

Щоб з'ясувати, яким чином основне економічне протиріччя капіталізму породжує кризи, необхідно розглянути, у яких конкретних формах воно виявляється. Ці форми виступають як безпосередні ланки механізму, що спричиняють кризу.

Формою прояву основного протиріччя капіталізму є протиріччя між виробництвом та споживанням. Як відомо, капіталісти з метою отримання більшого прибутку вкладають у виробництво постійно капітали. Однак розширення виробництва не супроводжується відповідним зростанням споживання. Нагромадження капіталу призводить до зростання органічної будови капіталу, що виражається у відносному зменшенні змінного капіталу щодо вартостей, вироблених у капіталістичному суспільстві. Іншими словами, зростанню капіталістичного виробництва не відповідає платоспроможний

споживчий попит. Підвищення обсягів капіталістичного виробництва не супроводжується відповідним зростанням попиту, а навпаки він зменшується порівняно з обсягом виробництва.

Іншою формою прояву основного протиріччя капіталізму є протиріччя між організацією виробництва на окремому підприємстві та анархією виробництва в капіталістичному суспільстві. У межах окремого підприємства організація виробництва має планомірний характер, забезпечуючи пропорційність розподілу праці та засобів виробництва. Однак у капіталістичному суспільстві процес виробництва не має планомірної організації через існування приватної власності на засоби виробництва. Кожне підприємство самостійно визначає, які товари виробляти і в якій кількості без урахування суспільних потреб. Тому виникає ситуація диспропорційності, коли важливі вартісні та натурально-речові пропорції не виконуються.

З розвитком капіталізму поглиблюються і форми прояву основного економічного протиріччя: протиріччя між організацією виробництва на окремих підприємствах і анархією виробництва у суспільстві, між виробництвом і споживанням, між працею і капіталом та ін.

**Економічні кризи** – це великі бурі світового ринку, які вирішують протиріччя всіх елементів буржуазного процесу виробництва, з поглибленням і розвитком протиріччя капіталізму дозрівають й економічні умови, які ймовірність економічних криз перетворюють в об'єктивну необхідність.

Перша умова – створення адекватної капіталізму матеріально-технічної бази, заснованої на великій машинній промисловості.

Друга умова – високий рівень усупільнення виробництва, що характеризується розвитком суспільного поділу праці, посиленням, концентрацією і централізацією капіталу, розвитком приватнокапіталістичної власності в акціонерній формі.

Третя умова – процес створення і розвитку світового капіталістичного ринку.

Дозрівання цих умов, у свою чергу, впливає на протиріччя капіталізму, поглиблюючи і загострюючи їх, а отже, і основну причину економічних криз – основне економічне протиріччя. Отже, економічні кризи – це не тимчасове явище, а закономірність капіталізму, його «хронічна хвороба».

Важливо, що криза допускає не абсолютне, а відносне надвиробництво товарів, тобто надвиробництво, що порівнюється не з фізичними можливостями споживання, а з платоспроможним попитом.

### **15.3. Періодичність економічних криз**

Розглянемо основну хронологію криз: 1825 р. – перша криза, яка виникає в Англії. Якщо простежити повну хронологію криз, то бачимо, що вони повторювалися кожні 10-12 років, а в умовах сучасної НТР – через 5-6 років. Після Другої світової війни економічні кризи змінили економіку США в 1948-1949 рр., 1953-1954 рр., 1957-1958 рр., 1960-1961 рр., 1967-1971 рр., 1974-1978 рр., 1980-1982 рр. і т.д.

Кризи повторюються через певний період, хоча їхньою причиною є основне економічне протиріччя капіталізму, яке діє безперервно. Як бачимо, у процесі відтворення діють одночасно протилежні фактори. Одні ведуть до того, що капіталістичне відтворення до певного часу має можливість розвиватися. Інші ведуть до того, що умови відтворення різко порушуються і неминуче призводять до надвиробництва і до кризи.

Варто підкреслити, що криза не унеможливує капіталістичне розширене відтворення, а є необхідною формою його здійснення.

Кризи – завжди тільки тимчасове насильницьке зняття наявних протиріч, відтворення суспільного капіталу, насильницькі вибухи, що на певний час відновлюють порушену рівновагу, забезпечуючи у такий спосіб умови для подальшого його зростання.

У результаті виробництво знову починає розширюватися до моменту зіткнення із споживанням і виникненням нової кризи. Криза – необхідна форма здійснення капіталістичного розширеного відтворення.

Важливо розуміти проблему взаємозв'язку періодичності криз і характеру відтворення основного капіталу. Кризове загострення труднощів збуту товарів за раніше сталими цінами – це капіталістична форма виявлення недостатньої ефективності багатьох виробництв. Тому криза постійно супроводжується моральним зносом значної частини капіталу. Прагнучи домогтися зниження витрат і збільшення прибутку, капіталісти інтенсивно оновлюють основний капітал. Отже, якщо розглядати суспільство в цілому, криза завжди змінює вихідний пункт для нових великих вкладень капіталу. Тому **оновлення основного капіталу є матеріальною основою періодичного повторення циклічних криз**. Причому цю роль відтворення основного капіталу відіграє не через певні особливі фізичні властивості засобів праці, а насамперед тому, що вони функціонують як капітал. Це оновлення основного капіталу є не тільки фактором подолання кризи, але й поштовхом до нового процесу розширеного відтворення.

Варто відзначити, що наприкінці XIX ст. – поч. XX ст. періодичність оновлення основного капіталу була 10-12 років, що і зумовлювало частоту повторення криз. Із середини XX ст. в умовах сучасної НТР частота оновлення основного капіталу скорочена до 5-6 років, що і впливає на періодичність криз. Оновлення основного капіталу має масовий характер, оскільки кризи є вимушеною необхідністю оновлення основного капіталу.

Неправильно ототожнювати основну причину криз надвиробництва і матеріальну основу їхньої періодичності. Причиною економічних криз надвиробництва є основне протиріччя капіталізму, що зумовлює об'єктивну необхідність криз. Масове ж оновлення основного капіталу – не причина, а матеріальна основа тривалості циклу і повторення економічної кризи. Однак це оновлення викликає зростання виробництва, що виходить за межі платоспроможного попиту населення. Звідси – неминучість зміни зростання виробництва.

Оновлення основного капіталу потрібно розглядати не ізольовано, а в системі механізму протиріч циклічного руху капіталістичного відтворення.

Основний капітал стає матеріальною основою періодичності криз, тому що оновлення його в обмежений термін було породжено самою кризою. У свою чергу, періодичність оновлення основного капіталу починає впливати на процес відтворення, сприяючи виникненню причини, що породила кризу. Криза – не єдина фаза, отже, вона не має хронічного характеру. Криза – це явище, що закономірно повторюється через певний інтервал, тобто і має періодичний характер.

#### 15.4. Економічний цикл. Фази циклу

Економічні кризи, що періодично розхитують ринкову економіку, надають відтворенню суспільного капіталу циклічного характеру. За змістом економічний цикл – це рух суспільного капіталу в межах певного проміжку часу. За формою прояву *економічний цикл* – це період часу від початку однієї кризи до початку іншої. Він складається з 4-х фаз: криза, депресія, поживлення, зростання.

Основною визначальною фазою циклу є криза. Криза перериває хід капіталістичного відтворення і створює передумови для подальшого руху відтворення на новій основі. Характерною її особливістю є надвиробництво товарів.

Капіталістичне відтворення має внутрішні сили, що забезпечують вихід із кризи ціною подальшого загострення і поглиблення властивих капіталізму протиріч. Вихід із кризи досягається шляхом руйнування продуктивних сил, знищення великої кількості вироблених товарів, а головне – шляхом різкого посилення експлуатації. Варто звернути увагу на головні особливості кожної фази циклу: кризи, депресії, поживлення та підйому.

Перенагромадження капіталу неминуче призводить до падіння інвестицій, а це відразу ж порушує весь механізм відтворення, тому що утворюється різка диспропорція через надлишок засобів виробництва, які перестають накопичуватися, а тому не можуть бути реалізовані. Саме цей момент знаменує початок циклічної кризи. Визначити його можна й на основі аналізу відтворення суспільного капіталу. Кризовий вибух спричинений раптовим утворенням загальної диспропорційності. Сума первісного змінного капіталу I підрозділу, частина змінного капіталу, що накопичується й особисто споживаної капіталістами додаткової вартості починає суттєво перевищувати суму первісного постійного капіталу та постійного капіталу, що накопичується у II підрозділі. Виникає надлишковий продукт. На основі цього знаходиться верхня точка циклу, що веде від підйому до кризи.

Отже, криза безпосередньо породжується падінням інвестицій через перенагромадження капіталу, причому падіння виробництва відбувається навіть у тому випадку, якщо нагромадження капіталу буде тривати, але в меншому обсязі, ніж раніше. Адже при цьому все-таки виникає надвиробництво засобів виробництва, що раніше призначалися для нагромадження. Посилення протиріч відтворення не виявляється відразу. Протягом певного періоду надвиробництво існує ще в прихованому вигляді.



Циклічне зростання цін сприяє нагромадженню товарних запасів, що призводить до створення додаткового попиту. Запаси накопичуються, не чекаючи подальшого підвищення цін. Часто товари купуються для їх продажу за вищими цінами у майбутньому.

Існуванню надвиробництва в прихованому вигляді сприяє й відокремлення товарного капіталу у самостійну сферу. Проміжною ланкою між споживачем і виробником є торговельний капітал, який при масовому виробництві стає безпосереднім покупцем, окрім промислових капіталістів. У результаті в певних межах процес відтворення може відбуватися у тому ж або навіть у розширеному масштабі, хоча вироблені товари насправді не перейшли у сферу індивідуального або продуктивного споживання. Значну роль у прихованому надвиробництві відіграє кредит. Виступаючи могутнім засобом посилення нагромадження капіталу, крім того, він ще сприяє нагромадженню товарних запасів і полегшує до певного часу реалізацію вироблених товарів. Фіктивний попит посилюється, виробництво зростає, незважаючи на реальні труднощі реалізації товарів.

Криза, як правило, виникає у сфері споживчих товарів, але починається у сфері виробничих. Надвиробництво елементів капіталу, особливо основного, – це той імпульс, який передавався в усі ланки господарської системи, викликаючи загальне надвиробництво. Поглибленню кризи значно сприяв розлад кредитних відносин, де криза загострювалася найбільше. У цьому полягає важлива роль кредиту в розвитку кризи. Не менш важливим є значення кредиту головного важеля надвиробництва й надмірної спекуляції, тому що процес відтворення, який еластичний за своєю природою, спрямовується тут до крайніх меж. Причиною є те, що значна частина суспільного капіталу застосовується не його власниками, які розпочинають свою підприємницьку діяльність зовсім по-іншому, ніж власник, який більш обдуманно зважає обмежені можливості свого приватного капіталу, оскільки функціонує самостійно.

Розширюючи межі його застосування, кредит пришвидшує підйом, сприяє спекуляції й перебуванню надвиробництва в прихованому вигляді. Якщо у фазі підйому кредит сприяє зростанню цін, то в період кризи підсилює їхнє зниження. Необхідність виконання кредитних зобов'язань у певний термін змушувала капіталістів продавати товари за будь-якими цінами. Крім того, різке зростання попиту на позичковий капітал призводило до масових вилучень внесків, зростання процентної ставки, падіння курсів акцій, біржових крахів і викликало низку банкрутств банківських, торговельних і промислових підприємств. Криза поширювалася, її руйнівна сила зростала. Вона сама створювала умови для свого подальшого розвитку. Виникав кумулятивний процес, протиріччя виробництва загострювалися. Відбувалося подальше падіння цін і випуску продукції, але стихійні процеси, що поглиблюють кризу, водночас створюють умови виходу з неї й переходу на нову фазу циклу, причому основними засобами виходу із кризи було падіння цін, яке спричиняло й падіння виробництва. Низький рівень був руйнівним для багатьох підприємств із більш високими витратами, що призводило до занепаду. Низькі

ціни ставали причиною масового вартісного й фізичного знищення капіталу. Правда, знецінювання елементів капіталу спричиняло підвищення норми прибутку, що згодом сприяло переходу до нової фази циклу. Збанкрутілі підприємства, викуплені за дуже низькою ціною, ставали прибутковими для інших власників. Моральний знос основного капіталу ставав основою для його подальшого відновлення .

Зростання безробіття, різка перевага пропозиції над попитом на ринку праці загострювало боротьбу між працею й капіталом у спадних фазах кон'юнктури. Сама криза створює умови для зниження заробітної плати, збільшення тривалості праці, підвищення її інтенсивності.

Фаза депресії була зумовлена збереженням цін на низькому рівні, більшими товарними запасами, надлишковими виробничими потужностями, що не стимулювало інвестиційну діяльність. Депресія довершувала руйнівне значення кризи. Виробництво стихійно перебудовувалося, пристосовуючись до цих умов. Однак стабілізація цін, поступове зростання прибутку, низька відсоткова ставка, викликана надлишком вільних капіталів, створювали необхідні фінансові передумови для масового переозброєння підприємств, більше того – для відновлення основного капіталу, тому що низькі ціни призводили до його морального зносу.

В умовах цін, що зберігаються в період депресії, наявне обладнання потребувало заміни, оскільки не могло знизити індивідуальні витрати й збільшити прибуток. Тому виникає попит на нове обладнання. Це вплинуло на збільшення виробництва й перехід у фазу пожвавлення, а потім і на підйом, коли відновлення набувало масового вигляду, досягало суспільної значимості, норма прибутку зростала, наступала фаза підйому і т.д.

Такою в цілому була робота стихійного циклу, але через підрич стихійних, товарних зв'язків монополістичним усупільненням виробництва його механізм зазнав збоїв.

У фазах пожвавлення й підйому відбувається зростання капіталовкладень, спрямоване переважно на відновлення (фаза пожвавлення) і розширення основного капіталу (фаза підйому). Нагромадження капіталу спричиняє виникнення двох протилежних тенденцій – одна веде до підвищення, інша – до зниження норми прибутку. Їхній аналіз приводить до з'ясування передумов кризи, їх безпосередньої причини. Ці відмінності впливу з'являються або переважно поруч у просторі або по чергово у часі; конфлікт протидіючих факторів періодично перетворюється в кризи.

Тенденція до підвищення норми прибутку зумовлена відновленням основного капіталу, а отже, – зростанням продуктивності праці спочатку на деяких підприємствах, що призводить до виникнення надприбутку. Поширення процесу відновлення в суспільних масштабах приводить до перетворення надприбутку в загальне підвищення норми прибутку настільки, наскільки цей процес охоплює чисельність фірм і галузей. Норма прибутку зростає і внаслідок прискорення обороту капіталу. Введення технічних удосконалень скорочує час робочого періоду, виробничий процес інтенсифікується. Скорочується також час обігу. Пропозиція не встигає за швидко зростаючим попитом. Річна норма

прибутку підвищується, тому що змінний капітал обертається швидше. Пожвавлення змінюється фазою підйому. Коли відновлення основного капіталу починає завершуватися спочатку в менш, а потім у більш капіталомістких галузях, відбувається поступовий перехід до екстенсивного розвитку. Його перевага приводить до сповільненого зростання продуктивності праці й відповідно – прибутку. Але до виробництва залучаються нові верстви робочого населення. Попит на робочу силу зростає й покривається за рахунок резерву робітників. Збільшення загального фонду заробітної плати підсилює підйом. Зростає попит на предмети споживання й, отже, на засоби виробництва. Подальше розширення попиту на робочу силу сприяє підвищенню заробітної плати й зниженню ступеня експлуатації в умовах зростаючої вартісної структури капіталу. Починає переважати тенденція до зниження норми прибутку. Це зумовлено такими основними причинами: 1) падінням ступеня експлуатації; 2) зростанням технічної, але особливо вартісної структури капіталу внаслідок зростання цін на засоби виробництва; 3) посиленням диспропорцій; 4) утрудненням реалізації; 5) уповільненням обороту капіталу. Усі фактори, що ведуть до зниження норми прибутку, спричинені явищем, яке раніше її підвищувало, – нагромадженням капіталу. Деякі з них можуть проявлятися з різною силою – одночасно або по чергово. Одні діють протягом усієї фази підйому, інші – тільки на певному його відрізку. Однак зрозуміло, що на певному етапі підйому в умовах екстенсивного розвитку протиріччя процесу відтворення починають загострюватися.

Водночас простежується неоднозначність основного капіталу у виникненні криз. По-перше, основний капітал викликає зміни найважливіших економічних параметрів унаслідок періодичної зміни інтенсивного зростання (оновлення капіталу) екстенсивним (розширення капіталу), що призводить до падіння норми прибутку і, як наслідок, до кризи. По-друге, відбувається нерівномірне відшкодування й знос основного капіталу, утворюється диспропорція між вартістю зносу основного капіталу й вартістю його відшкодування у натуральному вигляді.

Ускладнення процесу реалізації товарного капіталу, зростання застосовуваного основного капіталу неминуче позначаються на швидкості обороту капіталу. Час обороту збільшується, що, у свою чергу, призводить до зниження норми прибутку, тому що капітал обертається щоразу повільніше.

Розширення виробництва стає неможливим, коли тенденція до зниження норми прибутку під впливом розглянутих факторів починає суттєво переважати. Норма прибутку – це рушійна сила капіталістичного виробництва. Сенса виробництва є доти, доки отримується прибуток. Зниження норми прибутку призводить до перенагромадження капіталу. Прибуток на капітал, що додатково залучається у виробництво, різко знижується й майже сягає нуля.

Щоб пояснити перенагромадження капіталу, варто розглянути крайній випадок, коли додатковий капітал, використаний з метою капіталістичного виробництва, практично нічого не приносить капіталістові, тобто авансований капітал, що зріс, дає лише таку масу прибутку, як до свого збільшення, або навіть меншу.

Поряд із промисловими кризами у ринковій економіці відбуваються *аграрні кризи*, тобто кризи надвиробництва сільськогосподарських продуктів. Наслідками таких криз є: масове оновлення основного капіталу; прискорення процесу усупільнення виробництва, погіршення становища працівників.

Особливість специфічних аграрних криз полягає в тому, що вони не мають періодичного характеру і причиною їх виникнення є специфічні протиріччя капіталістичного землеробства. Аграрні кризи виявляються дуже тривалими. Вони не повторюються з такою періодичністю, як загальні кризи надвиробництва, але і не є випадковим епізодом. Аграрні кризи – закономірний продукт визрівання певного кола протиріч у капіталістичному сільському господарстві, пов'язаному, крім загальних протиріч капіталізму, специфічними протиріччями, властивими капіталістичному землеробству. Аграрні кризи – специфічна форма прояву капіталістичних протиріч суспільного відтворення в сільському господарстві. Специфічна природа аграрних криз криється не в технологічних особливостях сільського господарства як певної сфери матеріального виробництва, а в системі суспільних виробничих відносин.

Відтворення капіталу й економічні кризи в другій половині ХХ ст. – на поч. ХІХ ст. зазнали істотних змін. В умовах монополістичного капіталізму підлив товарної, опосередкованої суспільної форми економічного зв'язку між людьми – одна із загальних основ усіх змін в економічній системі капіталізму, в тому числі його циклічному русі.

Ці зміни можна поділити на дві групи факторів. Фактори тимчасового характеру: наслідки Другої світової війни, що зумовили у багатьох випадках «відтермінування» у настанні криз у країнах Західної Європи і Японії до кінця 50-х років. Фактори постійної дії: динамічні зміни в розвитку продуктивних сил; зростання інтернаціоналізації виробництва; зміни, що відбуваються у механізмі регулювання ДМК, посилення боротьби працівників; крах колоніальної системи, загострення міжнаціональних протиріч та інші.

У результаті змінилася класична фігура циклу:

- а) відбулося збереження тривалості циклу на основі НТП;
- б) подовжилися фази депресії.

Кризи 1974-75 рр. і 1980-1982 рр. були найбільш важкими кризами за весь післявоєнний період. Вони одночасно поширилися на головні капіталістичні країни, влилися в могутню хвилю інфляції, переплелися з глибокими структурними кризами. Якщо в 1974-75 рр. кризові явища спостерігалися в 36 країнах, то в 1980-82 рр. – вже в 43 країнах.

Сучасні кризи виявили, що:

- 1) економічне зростання, яке ґрунтується на екстенсивному залученні природних ресурсів, вичерпало себе (перехід до ресурсозберігаючого циклу відтворення);
- 2) багато традиційних напрямків технічного прогресу були безвихідними, що зумовило необхідність нового етапу НТП (мікропроцесори і т.ін.);

3) відбувся глибинний розлад усієї системи державно-монополістичного регулювання – антикризові методи суперечили антиінфляційним, малопристосованим до зростаючої інтернаціоналізації;

4) у післякризовий період спостерігається недовантаження виробничих потужностей;

5) з'являються стагфляційні форми кризи, за яких спад виробництва супроводжується зростанням рівня цін.

Крім циклічних криз загального надвиробництва, для сучасного капіталізму характерні зміни у структурі економіки, які при капіталізмі проходять через різноманітні кризи капіталістичного господарства. Варто зауважити, що вони можуть бути кризами як відносного надвиробництва, так і відносного недовиробництва. Структурні кризи є тривалими й обмежуються одним відтворювальним циклом. Структурна криза відносного надвиробництва вражає галузі, попит на продукцію яких зростає повільніше, ніж економіка в цілому, а часом і абсолютно скорочується.

Прикладом структурних криз відносного надвиробництва є енергетична і сировинна кризи, що вразили світ у 70-і роки. Їхнє виникнення пов'язане, з одного боку, із глибокою диспропорційністю господарства в 50-60-і роки, коли низькі ціни на сировину і нафту, нав'язані монополіями країнам, що розвиваються, призвели до відносної нестачі цих товарів за колишніми цінами. З іншого боку, у цих кризах проявилися зміни, що відбулися у структурі світового господарства. Молоді держави стали домагатися встановлення більш справедливих цін на імпортовані продукти. Поєднання сили промислових і банківських монополій із сировинними посилює диспропорції у структурі світового господарства, що стають довгостроковими.

Структурні кризи самі по собі не мають циклічного характеру, вони забезпечують тимчасове подолання протиріч, що накопичуються протягом тривалого часу у системі капіталістичного поділу праці. Але, переплітаючись з циклічними кризами (1974-75 і 1980-82 рр.), вони посилюють силу потрясінь ринкової економіки.

У сучасних умовах існують і кризи сфери обігу – торгові та валютно-фінансові, які також зумовлені протиріччями капіталізму. Вираженням кризи кредитно-грошової системи є інфляція.

Отже, у найпростішому визначенні цикли характеризують періодичні зльоти і падіння ринкової кон'юнктури, тобто під циклом розуміємо постійні коливання економіки, коли зростання змінюється спадом. Основні характеристики циклу пов'язують із його причинами, фазами, періодом протікання, частотою повторення, динамічними параметрами, амплітудами показників економічної активності. Головна з властивостей циклу належить до поняття коливань національного продукту (доходу). Коливання – це періодична заміна зростання на спад у процесі економічного розвитку. Отже, скільки існує різного роду коливань, стільки є і циклів.

Існують цикли темпів (хвилі), капіталовкладень, інноваційні, промислові й інші. Але є цикли, що виражають рух найбільш важливих агрегатів економіки. Серед цих форм циклів виділяють: „великі цикли” – охоплюють

декілька десятиліть (близько 50-ти років), середні чи так звані “промислові” – 8-10 років; “малі цикли” – 3 роки, сезонні – піврічні; короткострокові галузеві кон'юнктурні коливання – від 1-2 днів до місяця і півроку.

Поняття “довгі хвили економічного розвитку”, яке ввів в економічну літературу російський учений Н. Д. Кондратьєв у 20-х роках минулого сторіччя, означає тривалі (що охоплюють декілька десятиліть) періоди підвищувального (із прискоренням) чи знижувального (із загасанням) розвитку економічної кон'юнктури. У рамках кожної такої хвили існує декілька “звичайних” економічних циклів (пожвавлення, піднесення, криза, депресія).

Особливості розвитку, що позначаються поняттям “довгі хвили”, зумовлюються періодичною появою базових нововведень і подальшим прискоренням використанням останніх. Наприклад, Шумпетер у своєму історичному дослідженні “Цикли і кон'юнктури” (1932 рік) впровадженими у господарський обіг базовими нововведеннями, що породили тривале економічне піднесення, називає: бавовняну промисловість, виробництво заліза, використання сили пари (1787-1800 рр.); будівництво залізниць (1843-1857 рр.); електротехніку, появу автомобіля (1898-1911 рр.). Нинішні сподівання на тривале економічне зростання пов'язуються із упровадженням в усі сфери нанотехнологій та мікробіології.

Загальновизнано, що криза 2007 року, яку переживає зараз світова економіка, незвичайна. Нинішня криза багатогранна, багатопланова і не зводиться до фінансової кризи або до звичайної циклічної кризи. Справедливо акцентують увагу на її глобальному та системному характері. Нерідко проводиться паралель між нею та Великою депресією 1929-1933 рр. Криза 2007 року виникла на зламі технологічного розвитку – початку переходу від інформаційно-комунікаційної технології на мікрорівні до нанотехнології, що багато в чому визначає його особливості. Криза глибоко вразила всю систему фінансових відносин світової економіки.

Цю кризу називають «глобальною», тому що на відміну від попередніх криз вона охопила не тільки центри світової економіки і всі континенти, але і практично всі країни незалежно від рівня їх економічного розвитку, а також порушила питання про адекватність нинішньої системи міждержавних економічних відносин новим, сучасним реаліям.

Нинішня криза спочатку виникла як іпотечна криза, переросла в банківську і загальну фінансову кризу, а потім вразила реальний сектор економіки. Її початок пов'язаний з бурхливим розвитком похідних фінансових інструментів або деривативів – піраміди цінних паперів, що випускаються для забезпечення інших цінних паперів, життя яких стало відірваним від функціонування реального капіталу. Їх поява стала можливою з формуванням технології, заснованої на використанні мікроелектроніки. Ці інструменти не могли швидко розвиватися доти, поки при операціях з ними не почали використовуватися сучасні засоби зв'язку та інформації, що виникли з появою інформаційної мікроелектронної технології. Її освоєння дозволило здійснювати операції в реальному часі і в глобальному масштабі без посередників і без державного контролю. З початком становлення нанотехнології фінансові

спекуляції отримали додаткові стимули внаслідок невизначеності, а отже, великого ризику вкладень у засновані на ній виробництва, які ще не довели свою ефективність. З розвитком сучасної технології і появою продуктів, виробництво яких стало можливим при її використанні, попит на традиційну продукцію знизився. Капітал став шукати нові сфери для свого застосування.

Коли інвестиції в реальний сектор економіки недостатньо прибуткові і пов'язані з великим ризиком, спекуляції у сфері фінансового капіталу, до якого належать похідні фінансові інструменти, стають хорошою альтернативою. Отже, становлення інформаційно-комунікаційної технології на мікрорівні створило можливість появи фінансової кризи, а початок її заміни нанотехнологією зробило фінансову кризу неминучою. Отже, сучасна глобальна фінансова криза не першопричина, а суспільний елемент у механізмі поточної економічної кризи. Причини такої економічної кризи визначаються початком зміни однієї домінуючої технології виробництва на іншу. Бурхливе зростання угод з деривативами в глобальних масштабах тісно пов'язало економіки всіх країн через механізм кредитно-фінансових відносин. Порушення у сфері цих відносин через світові ринки цінних паперів стали передаватися з країни в країну, що стало каталізатором розвитку кризових процесів у кожній із них.

Остання криза стала розвиватися ще в 2007 році як іпотечна криза, що вразила насамперед США. Її передісторію відзначив ажіотаж у житловому будівництві, яке фінансувалося іпотечними позиками. Формування кризи пов'язане з так званими нестандартними іпотечними кредитами, які видаються ненадійним позичальникам, не надають банку всіх документів, зазвичай необхідних при подібних позиках. Платоспроможність таких позичальників є сумнівною.

На швидке зростання нестандартних іпотечних кредитів вплинуло дві обставини. По-перше, важливе значення низьких процентних ставок, що склалися переважно внаслідок політики стимулювання економічного зростання, що проводилася державою. По-друге, в результаті появи надлишку капіталу, що шукає прибуткового застосування. Такі позики були дуже вигідні позичальникам в умовах зростання цін на житло. Отримуючи іпотечний кредит під низький відсоток, позичальник через нетривалий час виявляв, що придбаний ним будинок став коштувати дорожче, що дозволяло його перезаставити або продати, використовуючи частину отриманого доходу на інші цілі. Часом виручену суму можна було використати для фінансування нової угоди і купівлі будинку в кредит з черговим повторенням описаної операції. Купівля будинків у кредит стала вигідним вкладенням капіталу. Подібні угоди збільшували попит на житлові будинки, що призводило до підвищення їх ціни і купівля житла в кредит ставала ще більш привабливою, що знов позначалося на підвищенні цін. Розкручувалася спіраль іпотечного кредитування. Банки та інші кредитно-фінансові установи видавали кредити під забезпечення цих цінних паперів, а також скуповували їх, розраховуючи отримати дохід на різниці у відсотках. Такі операції приносили прибуток доти,

поки ціна будинків зростала, а процентна ставка за іпотечними кредитами була низькою.

Коли стала помітною неплатоспроможність частини позичальників, банки зіткнулися з труднощами і почали піднімати процентні ставки по іпотечних кредитах, щоб компенсувати зростаючий ризик. При їх підвищенні купівля будинків у кредит стала непривабливою. Попит на будинки знизився, а разом з ним і ціни на житло. Ті, хто вже взяли позики, розраховуючи, що вартість будинків, як і раніше, буде збільшуватися, виявили, що не можуть розплатитися за боргами, оскільки їх внески знецінилися. Неповорнення позик створив у кредитно-фінансових організацій проблеми, пов'язані, з одного боку, зі знеціненням їхніх вкладень при зниженні цін на нерухомість, з іншого – з розбіжністю термінів погашення довгострокових боргів і короткострокових зобов'язань. Котирування цінних паперів, прив'язаних до нестандартних кредитами, різко впали. Банки стали зазнавати збитків. Невизначеність і недовіра між ними зросли і через велику кількість проміжних ланок між первинними позичальниками і кінцевими власниками цінних паперів, випущених під забезпечення іпотечних зобов'язань. Як наслідок, підвищилися процентні ставки.

Нові позики, гостро необхідні для погашення наступних платежів, стали малодоступними. Від знецінених цінних паперів довелося позбуватися, що зумовило їх подальше знецінення. Уже навесні 2007 року виникли проблеми американських іпотечних банків, які працювали на ринку нестандартних кредитів. Незабаром вони та інші кредитно-фінансові інститути, які вклали кошти в такі ненадійні папери, стали банкрутувати.

Проблеми фінансової кризи не зводяться просто до іпотечної та банківської кризи. Вони вразили всю систему фінансових інститутів. Вся вона була обтяжена операціями з похідними фінансовими інструментами, розвинутими не тільки на базі іпотеки. Великого поширення набули спекулятивні угоди на валютному ринку, операції, пов'язані з динамікою процентних ставок, контракти, прив'язані до акцій, а також до сировинних товарів. Фінансова криза виступила як спосіб відновлення зв'язку між фінансовим і реальним капіталом, який був розірваний з розвитком операцій з похідними фінансовими інструментами. Компанії реального сектора економіки виявилися позбавленими кредитних джерел фінансування їх діяльності. Позбавлені позикових оборотних коштів для покриття поточних витрат і ресурсів для довгострокових інвестицій, вони змушені були скорочувати виробництво і звільняти своїх працівників. У результаті і споживчий попит, і попит на інвестиційні товари скоротився. Особливо постраждали галузі економіки, що виробляють товари тривалого користування, які продаються в кредит. Насамперед це торкнулося галузей будівництва та автомобілебудування, які криза вразила особливо сильно.

Гострота кризи потребувала посилення державного втручання в ринковий механізм. Поряд з традиційним кредитно-грошовим і фінансовим регулюванням держави, змушені були піти на фактичну націоналізацію деяких приватних компаній, взявши на себе ризики і збитки від їх діяльності.



В Україні існували свої специфічні причини кризи, що породили особливості в механізмі її розвитку. Це падіння цін на метал, хімію, втрата банками частини активів, структурні диспропорції та технологічна відсталість економіки, значний рівень монополізації економіки, невдала рекапіталізація банківської системи, незбалансованість державного бюджету тощо.

Хоча хвилеподібна регулярність економічного розвитку, особливо межі окремих хвиль та їх причини, є проблемою дискусійною, незаперечним фактом залишаються різкі зміни економічної кон'юнктури, що свідчить про суперечливий характер розвитку капіталістичної економіки.

### **Поняття та категорії**

Економічний цикл. Фази циклу. Криза. Депресія. Пожвавлення. Підйом. Матеріальна основа періодичності криз. Стагфляція. Структурні кризи. Аграрні кризи.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому полягає циклічний характер відтворення в ринковій економіці?
2. Що таке економічний цикл?
3. Яка головна причина циклічних коливань?
4. Охарактеризуйте фази економічного циклу.
5. Яка роль відокремлених форм промислового капіталу у відтворенні суспільного капіталу?
6. Які процеси та явища свідчать про розгортання кризи?
7. Які показники відображають циклічність розвитку?
8. Яка матеріальна основа періодичності криз?
9. Що таке структурні кризи і які їхні особливості?
10. У чому полягає специфіка аграрних криз?
11. Яка роль кризи у розвитку товарного виробництва?
12. Які особливості світової кризи 2007 р.?

## **ТЕМА 16. ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

### **План**

- 16.1.** Етапи розвитку капіталістичного способу виробництва.
- 16.2.** Економічна система монополістичного капіталізму і її основні ознаки.
- 16.3.** Панування монополій як нова стадія усупільнення виробництва. Форми монополій. Монополія і конкуренція.
- 16.4.** Фінансовий капітал: сутність форми функціонування і панування. Фінансова олігархія.
- 16.5.** Вивіз капіталу. Міжнародна міграція капіталу, її можливість і необхідність.
- 16.6.** Генезис державно-монополістичного капіталізму. Сутність і функції державно-монополістичного капіталізму.

Необхідність вивчення теми „Закономірності й етапи розвитку капіталістичної економічної системи” диктується тим, що економічні відносини, які панують у розвинутих країнах, зазнали за останні півтора сторіччя суттєвих змін. А тому потребують теоретичного віддзеркалення та врахування при розробці економічної політики. Зазначені обставини обумовлюють не тільки необхідність, але й актуальність вивчення цієї теми.

### **16.1. Етапи розвитку капіталістичного способу виробництва**

У попередніх лекціях було розглянуто стадію розвитку капіталістичного виробництва, на якій він досяг своїх класичних форм. На цьому ступені він увібрав у себе і підкорив усі елементи, які були необхідні для формування його власної структури. Всі інші складові компоненти він створив у процесі свого власного формування.

Необхідно розрізнити дві стадії капіталістичного способу виробництва: першу – стадію панування промислового капіталу з відповідною їй вільною конкуренцією (це була епоха домонополістичного капіталізму), і другу – більш високу – монополістичного капіталізму, що змінила вільну конкуренцію пануванням монополій.

Перехід від домонополістичної стадії до монополістичної не був переходом від однієї суспільно-економічної формації до іншої, як це мало місце при зміні феодалізму капіталізмом. Монополістичний капіталізм виник як результат дії економічних законів капіталізму. Це вища стадія в розвитку того ж самого капіталістичного способу виробництва. Однак, оскільки монополістичний капіталізм – це не тільки вища, але й особлива стадія розвитку капіталізму, остільки модифікуються закономірності капіталізму в цілому та з'являються нові специфічні закономірності.

## 16.2. Економічна система монополістичного капіталізму і її основні ознаки

*Економічна система суспільства* – це сукупність усіх виробничих відносин, яка включає такі елементи: виробництво, розподіл, обмін та споживання. Тому перехід до цієї нової стадії капіталізму був підготовлений глибокими змінами в продуктивних силах і змінами, які відбулися на цій основі у системі виробничих відносин.

В останній третині ХІХ – початку ХХ століття технічний і організаційний розвиток та вдосконалення виробництва в багатьох країнах йшли особливо інтенсивно. Відкриття бесемерівського (1856 р.) і мартенівського (1864 р.) способів виплавки сталі, більш економічного методу виробництва сірчаної кислоти (1891 р.), винахід динамо-машини (1867 р.), парової турбіни (1883-1885 рр.), двигуна внутрішнього згоряння (1885-1886 рр.), способу передачі електроенергії на відстань (1891 р.), двигуна Дизеля (1893 р.), створення автомобіля, авіації, кінематографа, радіо і багато інших відкриттів та винаходів привели до послідовного ланцюга технічних і економічних перетворень у промисловому виробництві. Парова енергія все більше поступається місцем електриці. Слід відзначити, що в науково-технічний прогрес видатний внесок внесли великі вчені і винахідники, що працювали в Росії й Україні: Д. І. Менделєєв, І. І. Мечніков, П. Н. Яблочков, А. С. Попов та ін.

На місці старих напівкустарних майстерень виникають могутні металургійні й машинобудівні заводи, росте видобуток руди, вугілля, прокат труб (світова виплавка сталі з 1870 по 1914 рік збільшилася більш ніж у п'ятдесят разів). Йде бурхливе залізничне будівництво, прориття Панамського і Суецького каналів, ростуть великі міста й індустріальні центри з мільйонним населенням.

Відбуваються глибокі зміни на географічній карті світу – молоді капіталістичні країни Німеччина, США, набираючи прискорення, швидко вириваються вперед, економічно випереджають Англію і Францію. Розвиваються капіталістичні форми господарства в Росії, Італії, Японії.

Усе це знаменувало початок нової стадії в розвитку продуктивних сил капіталістичного способу виробництва. В утворенні монополій вирішальну роль зіграли різні форми концентрації і централізації капіталу. Спочатку переважала горизонтальна інтеграція – утворення монополістичних об'єднань у рамках однієї галузі. Цей напрямок був провідним приблизно в перші два десятиліття ХХ століття, коли виникли капіталістичні монополії (картелі, синдикати і трести). Сам термін «монополія» має двояке значення. Подібно тому, як при вивченні ринкової економіки на стадії домонополістичного капіталізму, ми виходили з того, що товарна форма продукту праці виступає у формі економічної «клітинки» цього способу виробництва, для характеристики монополістичної стадії капіталізму ми виходимо з монополії, що відіграє роль своєрідної економічної «клітинки» монополістичного капіталізму, оскільки всі інші риси й ознаки мають своєю основою форму монополії. Це результат розвитку капіталізму вільної конкуренції, що характеризується високим рівнем

концентрації і централізації виробництва, який веде до утворення союзів великих капіталістів у цілих галузях виробництва. Відмінність полягає в тому, що монополія як економічна ознака нової стадії капіталізму характеризується тим, що це капіталістична монополія, тобто така, яка виросла на основі функціонування промислового капіталу в умовах вільної конкуренції. Отже, монополія як визначальна ознака цієї нової стадії капіталізму є капіталістичною. Тому вона виникає на певній ступені концентрації капіталу і виробництва, і на цій основі реалізує свою владу. Таким чином, її панування виникає із монополії капіталу в системі економічних відносин. Причому, якщо на перших етапах розвитку капіталізму панування капіталу здійснюється в умовах вільної конкуренції, яка обмежує виключне право окремих підприємців диктувати свої умови всім іншим, то на вищій стадії розвитку цього способу виробництва монополія капіталу перетворюється в панування окремих монополістичних об'єднань унаслідок їх виняткової влади і могутності на основі високого ступеня концентрації і централізації виробництва. Інакше кажучи, монополія капіталу приймає форму панування у виробництві і на ринку найбільш великих монополістичних об'єднань.

При переході до монополістичної стадії розповсюдженою формою господарювання стають *акціонерні товариства*. Перші акціонерні товариства виникли ще в XVI столітті, у період так званого первісного нагромадження капіталу. Як одиничні явища вони існували в епоху домонополістичного капіталізму. Але їх поширення почалося в останню третину XIX століття, особливо в галузях, де були потрібні великі розміри авансованого капіталу, а обіг його був повільним (важка промисловість, залізничне будівництво тощо). Жоден капіталіст не міг навіть за допомогою позичкових коштів організувати в таких масштабах власне підприємство. Воно могло бути створене тільки на акціонерних засадах. Таким чином, акціонерні товариства стали найважливішою формою централізації капіталу. У XX столітті корпорації зайняли провідні позиції в країнах з розвинутою ринковою економікою.

З 40-х років XX століття в США, а потім і в інших капіталістичних країнах у процесах концентрації і централізації домінуючою стає вертикальна інтеграція або комбінування – об'єднання взаємозалежних виробництв ряду галузей (наприклад, видобуток руди, вугілля, виробництво сталі, прокату, машинобудування тощо) – від видобутку сировини до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування споживачів. Найбільш поширені такі монополії-комбінати у вуглевидобутку, металургії, машинобудуванні, хімічній, текстильній, харчовій та інших галузях промисловості. Вертикальна інтеграція є складовою частиною більш загального процесу – диверсифікації капіталу.

У сучасних умовах економічна інтеграція здійснюється, як правило, у формі диверсифікації капіталу. *Диверсифікація* – це проникнення капіталу в галузі, що прямо не пов'язано з основною сферою її діяльності. Охоплюючи спочатку суміжні чи близькі за технологією галузі, вона потім поширюється далеко за їх межі. Диверсифікація може здійснюватися на основі концентрації і централізації капіталу. У першому випадку фірма засновує в іншій галузі нове

виробництво за рахунок власних нагромаджень, у другому – підкоряє функціонуючі підприємства шляхом купівлі акцій.

На базі глибоких змін і подальшого розвитку продуктивних сил відбулися істотні зміни в системі виробничих відносин капіталістичного способу виробництва. Найбільш загальним виразом цих змін стали економічні ознаки нової стадії капіталізму. До них належать: по-перше, виникнення і панування монополій; по-друге, створення і панування фінансового капіталу і фінансової олігархії; по-третє, експорт капіталу; по-четверте, економічний поділ світу між союзами монополістів; по-п'яте, завершення територіального поділу світу і боротьба за його перерозподіл.

Можна виділити три етапи у розвитку монополій. Перший – відноситься до 60-70 років XIX століття, коли вільна конкуренція досягла вищого ступеня своєї зрілості, а монополії ще являли собою ледь помітне явище, перші паростки. Другий етап охоплює період після економічної кризи 1873 року і до кінця XIX століття, коли монополії хоча й поширились, але ще не зайняли командних висот в економіці. Третій – почався у період промислового підйому кінця XIX століття і продовжувався після кризи 1900-1903 років, коли концентрація виробництва настільки зросла, що монополії стали панувати в господарському житті.

### **16.3. Панування монополій як нова стадія усупільнення виробництва. Форми монополій. Монополія і конкуренція**

*Капіталістична монополія* – це угода найбільших підприємств, які займають пануючі позиції у виробництві та збуті певних товарів, заради отримання монополією високого прибутку. Сутність монополії може бути охарактеризована трьома головними моментами:

- 1) концентрацією у її руках значної частки виробництва, що забезпечує пануюче положення в одній чи декількох галузях господарства;
- 2) можливістю в деяких межах диктувати ринкові ціни;
- 3) привласненням монополією високого прибутку як економічної реалізації свого панування.

Монополії вирости на основі високого рівня концентрації капіталу та виробництва і зосередили у своїх руках значну частину випуску й реалізації продукції. У сучасних умовах у США 500 великих фірм виробляють приблизно 80% усієї промислової продукції.

Еволюція монополії проявляється в різних формах, розвиток яких здійснюється шляхом їх ускладнення, від монополізації сфери обігу до панування в сфері виробництва. Це віддзеркалює поступове розширення і поглиблення монополістичних відносин.

Спочатку монополії виникають у вигляді короткотермінових угод, які у різних країнах називалися конвенціями, пулами, рингами, корнерами. Ці угоди стосувалися, головним чином, узгоджень щодо продажних цін на певні товари. Вони, як правило, були нетривалі та при зміні господарської кон'юнктури швидко розпадалися. Згодом з'являються більш складні та розгалужені

монополістичні об'єднання у формах картелів, синдикатів, трестів, концернів, конгломератів, які й сьогодні займають панівне положення в економіці капіталістичних країн.

**Картель** – це галузеве об'єднання підприємств, які зберігають виробничу і комерційну самостійність, що регламентує, головним чином, умови збуту товарів. Угоди в картелях охоплюють, насамперед, ціни продукції, ринки сировини і збуту, визначення розмірів (квот) виробництва. Спочатку картелі поширились, головним чином у Німеччині.

У **синдикаті** підприємства-учасники втрачають уже свою комерційну самостійність (закупівлі і, особливо, збут продукції здійснюється спільно правлінням синдикату). Але вони ще зберігають виробничу незалежність. Синдикати функціонували, головним чином, у Франції. Відзначимо, що ця форма монополістичних об'єднань була поширена також і в дореволюційній Росії й Україні. Тут особливо виділилися синдикати «Продвугілля» (але правління його знаходилося не в Донбасі, а в Парижі, оскільки переважав франко-бельгійський капітал); «Продвагон»; синдикат «Продамет», що об'єднав і монополізував 4/5 усього виробництва металургійної промисловості; синдикат «Мідь», що розпоряджався збутом 90% продукції міді; «Ропт» – Російське суспільство пароплавства і торгівлі – з центром в Одесі. В галузі торгівлі продовольчими товарами негативно зарекомендував себе синдикат «Продцукор», який збував високоякісний російський і український цукор за такими низькими цінами, що, наприклад, в Англії ним відгодовували свиней. На початку 1909 року в Росії було 140 монополістичних об'єднань, що діяли в 45 галузях промисловості.

Більш високою формою монополістичного об'єднання є **трест**. Підприємства, що входять у трест, втрачають свою не тільки комерційну, але й виробничу самостійність її повністю підлеглі єдиному керівництву. Самостійні підприємства стають ланками, відділеннями, філіями тресту. Найбільше поширеною ця форма була у США, котрі називали «країною трестів».

**Концерн** – міжгалузеве об'єднання підприємств, пов'язаних економічно, які знаходяться під єдиним фінансовим контролем (головним чином через скупку акцій). Він, як правило, охоплює підприємства багатьох галузей промисловості, будівництва, транспорту, включає торгові підприємства і фінансово-кредитні організації. До складу концерну часто входять не тільки окремі фірми, але й цілі корпорації.

**Конгломерат** – об'єднання підприємств різних галузей господарства, найчастіше навіть не пов'язаних економічно, які не мають одне з одним функціональних зв'язків, але знаходяться під єдиним фінансовим контролем. На чолі конгломератів, як і концернів, зазвичай стоять великі банки.

Сучасні капіталістичні монополії являють собою могутню економічну силу. Наприклад, в автомобільній промисловості США панують 3 монополістичні гіганти: «Дженерал Моторе», «Форд» і «Крайслер». «Дженерал Моторс», що виник у 1916 році, як скромне автопідприємство, тепер став найбільшою військово-промисловою монополією, що випускає автомобілі, танки, ракети. У металургії США провідні позиції займає «Юнайтед Стейтс стіл

корпорейшн», у нафтовій промисловості – фірма «Екссон» (що утворилася з колишнього нафтового тресту «Стандарт ойл оф Нью-Джерсі»), в електротехнічній промисловості – «Дженерал Електрик», «Вестінгауз Електрик», у хімічній – фірма «Дюпон де Немур» тощо.

Аналогічне положення і в інших капіталістичних країнах. Найбільші військово-промислові монополії відіграють провідну роль в економіці Англії. У Німеччині у 3-х фірм-монополістів сконцентровано 60% виробництва хімічної промисловості, 3 концерни в електротехнічній промисловості та 5 у металургії контролюють 3/4 продукції цих галузей. В даний час у ряді високорозвинених країн переважною формою монополістичних об'єднань стали багатогалузеві концерни, до складу яких входять банки, десятки і навіть сотні підприємств, що відносяться не тільки до різних сфер економіки, але й розташовані в багатьох країнах світу. Так, японські концерни "Міцубісі", «Міцуї», «Тойота» й інші поєднують не тільки багато підприємств різних галузей промисловості (від машинобудування, автомобіле- і суднобудування до парфумерії), але і мають свій морський флот, будівельні організації, торгові підприємства тощо.

Сформований в умовах вільної конкуренції механізм утворення середнього прибутку і тенденції норми прибутку до зниження, істотно модифікується в умовах монополістичної стадії. Своє панування монополія економічно реалізує в монополійній ціні та монополістичному прибутку.

**Монополістичне об'єднання** – це не просто велике підприємство, що характеризується величезними обсягами виробництва і капіталу. Це вже якісно новий суб'єкт господарювання, з істотно іншими, ніж у малих і середніх виробників, можливостями як виробництва додаткової вартості, так і її перерозподілу через ринковий механізм на свою користь.

Зосередження в руках монополій величезної економічної сили дозволяє їм диктувати ринкові ціни на свою продукцію. Ціна, встановлена монополією одноосібно або найчастіше в змові з іншими трестами і концернами, називається **монополістичною ціною**. Умовою її виникнення є пануюче положення монополії на ринку, будь вона продавцем чи покупцем товарів. Межею монополістично високої ціни є величина платоспроможного попиту. Якщо великі компанії встановлять ціну на занадто високому рівні, то обсяг продажу може значно скоротитися і величина прибутку не тільки не зросте, а й зменшиться.

Контроль монополій над цінами здійснюється не тільки на ринку товарів, що продаються, але й товарів, що купуються ними, особливо у малих і середніх виробників, як правило, немонополізованих. Ціни, за якими їх продукція закупається, зазвичай, бувають монополістично низькими. Але й у таких цінах є економічна межа: вони не можуть тривалий час бути нижче рівня, що забезпечує відтворення капіталу основної маси цих малих виробників, які є постачальниками для найбільших корпорацій.

Іншим стає і характер залежності між рівнем цін і величиною витрат виробництва. Зменшення останніх уже не призводить, як правило, до автоматичного зниження цін на монополізованих ринках. У той же час зростання витрат найчастіше використовується монополіями для нав'язування

споживачам більш високих цін, тобто перекладання на плечі споживачів зростаючих витрат підприємців.

Панування багатогалузевих концернів полегшує їм переміщення капіталу з галузі в галузь і в той же час дозволяє встановлювати бар'єри для проникнення в сферу їх діяльності інших монополій і особливо менших капіталів. Тим самим утруднюється переливання капіталів, вирівнювання галузевих норм прибутку. Втручання монополій у внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію дозволяє їм отримати монопольний прибуток. Його привласнення забезпечується монополізацією виробництва і пов'язаними з нею перевагами в технічній оснащеності та масштабах виробництва, застосування високих технологій, передового досвіду, кращих методів організації праці, виробництва і управління в дусі сучасного менеджменту, впровадженні нових видів виробів, більш низькому рівні матеріальних і трудових витрат на одиницю продукції. Закріплюється також можливість отримання додаткового прибутку (надлишкової додаткової вартості).

Переваги монополістичного капіталу у виробництві підкріплюються і монополізацією сфери обігу. Забезпечуючи собі більш вигідні умови збуту продукції і закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів у дрібних і середніх фірм, отримуючи у банків дешеві кредити під низький відсоток, трести і концерни в тій чи іншій мірі перерозподіляють на свою користь і додаткову вартість, що створюється в немонополізованих підприємствах. Великим джерелом монопольних надприбутків є також експлуатація дешевої робочої сили країн, що розвиваються. Додатковим джерелом може виявитися і зовнішня торгівля, особливо нееквівалентний обмін з економічно залежними державами і господарюючими суб'єктами.

Можливість отримання монопольного прибутку існує тільки для великого монополістичного капіталу. На відміну від минулої, домонополістичної епохи з її принципом «рівний прибуток на рівний капітал», що віддзеркалював тодішнє буржуазне тлумачення соціальної справедливості, панування монополістів докорінно змінює ситуацію, створює ієрархічну нерівність норм прибутків. Мета монополій – монопольно високий прибуток. Так, в обробній промисловості США за період 1958-1982 років частка прибутку в ціні продукції компаній з активами понад 1 млрд. дол. була в 2,2 раза вища, ніж у компаній з активами менш 5 млн. дол. і в 1,3 раза вище за середні показники по всій галузі.

Однією з найбільш важливих характеристик норми монопольного прибутку є її відносно стійкий характер, хоч вона і залежить від значних коливань, пов'язаних з циклічним розвитком ринкового господарства, економічними спадами і кризами.

Зі сказаного вище, може скластися враження, що в умовах монополістичної стадії капіталізму, монополії є єдиною формою господарської діяльності, а немонополізована сфера і дрібне товарне виробництво припинили своє існування. Однак, таке уявлення є помилковим. Як і в умовах домонополістичної стадії, так і при пануванні монополій, «чистого капіталізму» не було і не існує. У монополістичну епоху поряд з великими об'єднаннями, що «задають тон», існує безліч немонополізованих підприємств, особливо середніх



і дрібних. Дрібний бізнес відіграє певну роль в економічному житті розвинутих країн у тому сенсі, що він дає роботу значній частині населення цих країн (іноді більше половини). При цьому важливу роль відіграють середні та дрібні підприємства, що функціонують поряд з монополістичними гігантами у ряді галузей, особливо легкій, харчовій промисловості, індустрії будматеріалів, сфери послуг, що складають чималу силу.

При вивченні характерних рис домонополістичного капіталізму ми відзначали, що адекватним цій стадії розвитку капіталізму, механізмом функціонування є вільна (досконала) конкуренція. Як відомо, капіталістичне господарство не може вмонтуватися в систему суспільних відносин, не вступаючи в напружену конкурентну боротьбу з іншими виробниками. Але в домонополістичних умовах це була конкуренція приблизно рівних за економічною силою агентів ринку. Ніхто з них не володів якимись особливими перевагами перед іншими, а тому не міг диктувати свої умови і ціни. Саме така конкуренція й отримала назву вільної. Панування монополій усуває вільну конкуренцію, але воно не усуває конкуренцію взагалі. На зміну їй приходять монополістична, недосконала конкуренція.

Основні *форми конкуренції* в епоху монополістичного капіталізму:

а) конкуренція у середині монополістичних об'єднань між їх учасниками, змістом якої є боротьба за отримання більшої частки монопольного прибутку шляхом зосередження у своїх руках контрольного пакета акцій, володіння найбільш впливовими місцями в управлінні, суперництво за отримання тантьєм (тантьєма – фр. *tantieme* – винагорода, що виплачується у вигляді відсотка від прибутку керівникам акціонерних товариств, компаній), гонорарів тощо;

б) конкуренція між монополіями. Справа в тому, що в кожній галузі існує не одне, а декілька монополістичних об'єднань, що ведуть між собою боротьбу за ринки збуту, джерела сировини, сфери більш прибуткового розміщення капіталу, за пануючі позиції в даній галузі;

в) між монополіями і немонополізованими підприємствами (аутсайдерами) – об'єкти боротьби ті ж. Справа в тому, що не існує «чистого монополістичного капіталізму», а поруч з монополіями суттєву роль у кожній галузі відіграють і немонополізовані підприємства, деякі з яких мають значну економічну силу;

г) між самими немонополізованими підприємствами, що складають у ряді галузей більшість;

д) між самими дрібними товаровиробниками, які борються за найбільш вигідні замовлення, що приносять певний прибуток;

е) між монополіями різних країн, що функціонують в однорідних галузях господарства.

Таким чином, монополії не усувають конкуренцію, а видозмінюють її та пристосовують до своїх інтересів. Поєднання монополії з конкуренцією є характерною рисою монополістичного капіталізму.

#### 16.4. Фінансовий капітал: сутність, форми функціонування і панування. Фінансова олігархія

Перехід до монополістичної стадії капіталізму характеризується новою роллю банків. Зі скромних посередників у розрахунках і платежах між функціонуючими підприємцями вони перетворилися в справжніх власників, що контролюють величезні капітали і цілі галузі економіки. Якщо колись кожен банк мав справу й обслуговував багатьох дрібних і середніх підприємців, а, у свою чергу, кожен підприємець вступав у ділові відносини з декількома банками, то тепер стан докорінно змінився. Великі банки співпрацюють з певною групою підприємств, а, з іншого боку, кожен підприємець вступає в ділові контакти, як правило, з одним банком. Нова роль банків була підготовлена процесом концентрації банківського капіталу, у результаті чого виникли великі банківські монополії.

Матеріальною основою монополізації банківського капіталу служить концентрація і монополізація промислового виробництва. Великі промислові підприємства мали потребу у великих і, як правило, довгострокових кредитах. Дрібні банки не могли справитися з цією роллю. Ця обставина прискорила об'єднання багатьох банків, централізацію їх капіталів і виникнення банківських монополій. Банківські монополії являють собою об'єднання банків, чи банки-гіганти, що панують у банківській справі та привласнюють монополю високий прибуток. Основними формами банківських монополістичних об'єднань є банківські картелі, консорціуми, трести і концерни.

**Банківські картелі** – це угоди між великими банками, спрямовані на усунення конкуренції між ними, проведення єдиної дивідендної політики, встановлення єдиних процентних ставок за надані кредити тощо.

**Банківські консорціуми** – угоди між банками про спільне проведення великих вигідних фінансових операцій (випуску і реалізації цінних паперів, надання особливо великих кредитів тощо).

**Банківські трести** – монополії, що виникають шляхом об'єднання власності декількох великих банків.

**Банківські концерни** – об'єднання формально незалежних банків під фінансовим контролем одного великого, що володіє контрольними пакетами акцій інших банків концерну. Різновидом банківських концернів є так звані банківські групи, що представляють собою сукупність банків, контрольованих однією акціонерною компанією, спеціально створеною для скупки контрольних пакетів акцій банків. Такі компанії в банківській справі (банківські холдинги-компанії) широко поширились у США.

Виникнення банківських монополій призвело до суттєвої зміни відносин між банками і промисловими підприємствами. Банківські монополії зосередили у своїх руках основну масу вільних коштів суспільства. Тим самим вони отримали можливість, полегшуючи або утруднюючи надання кредитів промисловим монополіям, не тільки тиснути на діяльність останніх, але найчастіше і цілком визначати їх долю. Не обмежуючись кредитуванням

промислових підприємств, банківські монополії безпосередньо проникають у промисловість і стають співвласниками підприємств.

Розкривши цю нову роль банків, можна тепер виявити причини зрощування монополістичного банківського капіталу з промисловим.

Монополізація кредиту деякими банками змушувала промислові підприємства зміцнювати зв'язки з великими банками за допомогою купівлі їх акцій і отримувати таким шляхом місця в правліннях і директоратах цих банків. Промислові підприємці стали проникати в «чужу» для них сферу кредиту, поміщати туди частину своїх капіталів і брати участь у формуванні політики найбільших банків. Поряд з цим відбувається і зворотний процес – проникнення капіталу банків у промислові фірми. Надаючи останнім величезні кошти, банківські монополії прагнуть застрахувати себе від можливих втрат шляхом свого безпосереднього впливу на господарську і фінансову діяльність промислових корпорацій. Але банки йдуть ще далі: з метою привласнення частини монополістичного високого промислового прибутку вони скуповують акції промислових фірм і стають їх співвласниками. Це дає їм можливість безпосередньо брати участь у керівних органах цих фірм. Крім того, великі банки здійснюють для промислових корпорацій емісію нових акцій і їх реалізацію на грошовому ринку, отримуючи від цього значні прибутки. Нарешті, великі банки активно беруть участь в організації нових промислових корпорацій, привласнюючи високі засновницькі прибутки.

Таким чином, з одного боку, банки перетворилися в співвласників промислових корпорацій і, з іншого – промисловці стали брати участь у справах банків. Інтереси власників банківського і промислового капіталів переплелися. Так зароджувалося взаємопроникнення, зрощування промислових і банківських капіталів. Виник новий вид капіталу, що проник в усі сфери господарського життя і підкорив своїм інтересам всю економічну діяльність – **фінансовий капітал**.

Концентрація виробництва, монополії, які виростають з неї, злиття або зрощування банків із промисловістю – така історія виникнення фінансового капіталу і зміст цього поняття. **Фінансовий капітал є монополістичний промисловий капітал, що зрісся з монополістичним банківським капіталом.**

На монополістичній стадії існують усі форми капіталу, що виникли в епоху вільної конкуренції. Промисловий капітал функціонує у сфері виробництва, торговий – в оптовій і роздрібній торгівлі, позичковий – у сфері кредиту. Однак, колишне відокремлення цих форм уже значно підривається. Фінансовий капітал пронизує своїм впливом кругообіг усіх трьох форм промислового, підкоряє цей рух своїм інтересам. Промислові, торгові, банківські та інші монополії представляють лише різні форми функціонування капіталу. Матеріальну основу фінансового капіталу утворить концентрація і монополізація виробництва. Він охоплює всі сфери розвинутого ринкового господарства.

Фінансовий капітал зосереджений у руках **фінансової олігархії**, яка панує над усіма галузями економіки. Механізм її панування дуже різнобічний.

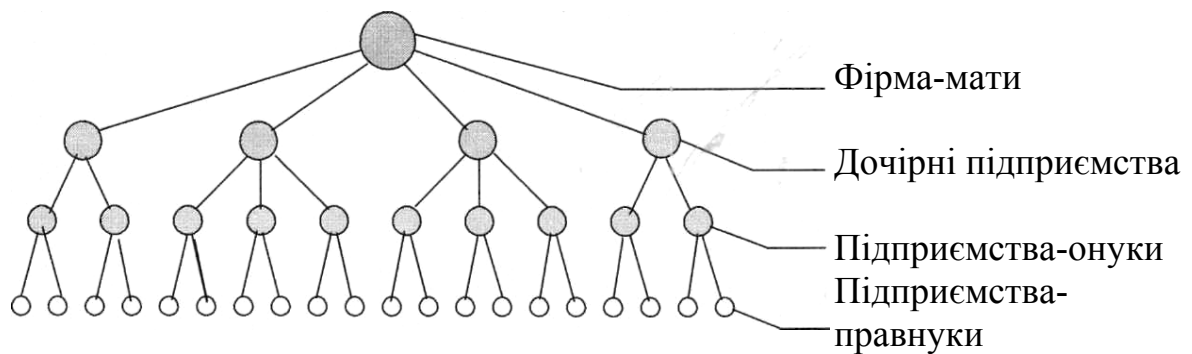
Організаційною формою є *фінансово-монополістична група*, яка являє собою сукупність промислових, банківських, страхових, транспортних, будівельних, торгових та інших компаній, що знаходяться під контролем одного чи декількох взаємозалежних власників капіталу. Фінансово-монополістична група поєднує монополії різних сфер капіталістичної економіки в більш складне об'єднання. Бізнес кожної такої групи не обмежується рамками своєї країни, а, як правило, виходить за її межі. У центрі фінансово-монополістичної груп знаходиться головне підприємство. Ним може бути великий банк, промисловий трест або концерн, страхова компанія тощо. Від головного підприємства простягаються складні та розгалужені нитки впливу на інші підприємства цієї групи, головним чином, через володіння контрольними пакетами акцій цих підприємств.

Спочатку фінансові групи носили сімейно-династичний характер: Моргани, Рокфеллери, Дюпони, Ротшильди й ін. І дотепер ще збереглися фінансові групи, у яких нащадки засновників прямо або опосередковано володіють контрольними пакетами акцій провідних корпорацій, входять у ради директорів. Виникають і нові сімейні групи. Але в їх структурі з'являлися і «слабкі ланки», «щілини», в які проникали й інші підприємці, що викликало «розмивання» сімейних фінансових груп. У сучасних умовах цей процес особливо підсилюється, чому сприяє залучення до керівництва підприємствами менеджерів, які згодом перетворюються в співучасників фінансово-олігархічного угруповання. Тому поряд з фамільними з'явилися групи, що складають коаліцію банкірів і промисловців певного району.

Для розвитку фінансових груп останнім часом характерні дві тенденції. Перша – консолідація, прагнення більшої організаційної оформленості (типова для Японії, Франції, Італії). Друга – розмивання, розширення меж і взаємопроникнення існуючих груп (характерна для США і Великобританії). Нині у США існують приблизно 20, у Японії – 6, у Німеччині – 6, в Італії – 4, у Франції – 9 фінансових груп, що грають ключову роль у господарському житті. Так, наприклад, у США вісім найбільших фінансових груп контролюють активи, які дорівнюють 1400 млрд. дол., що перевищує 20% активів усіх промислових і фінансових фірм країни. У цю вісімку входять фінансові групи Морганів, Рокфеллерів, кожна з яких розпоряджається капіталом у 400 млрд. дол., а також фінансові групи Дюпонів, Меллонів і чотири фінансові групи регіонального характеру – каліфорнійська, чикагська, клівлендська, бостонська, причому найважливішу роль у структурі фінансової олігархії відіграють великі менеджери, які займають головні позиції в управлінні корпораціями.

Таким чином, фінансова олігархія – це капіталістична еліта, до якої відноситься верхівка представників взаємопереплетеного банківського і промислового капіталу, а також вищі менеджери найбільших компаній.

Механізм панування фінансово-монополістичних груп базується переважно на «системі участі» й «особистій унії». «Система участі» являє собою придбання однією компанією контролю над рядом інших шляхом зкупки контрольних пакетів їх акцій. Це можна схематично показати на прикладі рисунку 16.1.



**Рис 16.1 Структура фінансово-монополістичної групи**

Головне підприємство групи, що має капітал у 100 млн. дол., направляє його на купівлю контрольного пакета акцій інших підприємств. Якщо для цієї мети необхідно придбати 25% випущених акцій (у дійсності потрібна менша частка акцій), то головне підприємство отримує контроль над чотирма підприємствами, кожне з яких має капітал також у 100 млн. дол. У головного підприємства, материнського товариства, з'являється чотири дочірніх підприємства з загальним капіталом у 400 млн. дол. Якщо припустити, що кожне дочірнє підприємство зробить таким же чином, то фінансова група здобуває контроль ще над 16 підприємствами-онуками (кожне з них у нашому прикладі має капітал у 100 млн. дол.) із загальним капіталом у 1600 млн. дол. Таким чином, під контролем головного підприємства фінансово-монополістичної групи буде вже 20 підприємств і капітал, який дорівнює 2 млрд. дол. Контроль над підприємствами-правнуками ще більш розширює реальну владу фінансової групи. З «системою участі» тісно пов'язана «особиста унія», тобто персональне представництво директорів банків у правліннях, наглядацьких радах промислових компаній, а директорів останніх у відповідних структурах банків. Ці директори, займаючи одночасно по декілька десятків директорських посад (у кожній монополії їх, як правило, більше десятка) забезпечують практично повний контроль над їх функціонуванням.

### **16.5. Вивіз капіталу. Міжнародна міграція капіталу, її можливість і необхідність**

Панування монополій і фінансового капіталу детермінувало становлення ще однієї економічної ознаки монополістичної стадії – вивозу капіталу. Вивіз капіталу відбувався і раніше, у домонополістичну епоху, але тоді переважав вивіз товарів, а вивіз капіталу відігравав другорядну роль. З переходом до монополістичної стадії становище докорінно змінюється і вивіз капіталу виходить на передній план. Що ж таке вивіз капіталу, чим він відрізняється від вивозу товарів? У натуральному речовому відношенні між вивозом капіталу і вивозом товарів у багатьох випадках важко знайти різницю. Але вони суттєво відрізняються як вираження різних економічних відносин. Вивіз товарів означає, що додаткова вартість, носієм якої є експортовані товари, створена

найманою працею працівників даної країни. Тому, незалежно від того, де і ким споживається цей товар, відносини між найманою працею і капіталом характеризують внутрішні відносини даної країни. Інша справа – вивіз капіталу. Власники цього капіталу привласнюють додаткову вартість, створену робітниками тих країн, куди капітал вивозиться. Таким чином, експорт товарів і експорт капіталу виражають різні виробничі відносини.

Наприкінці XIX початку XX століть монополістичний фінансовий капітал переріс національні кордони розвинутих капіталістичних країн і став поширювати свій вплив на інші регіони світу. Склалася міжнародна мережа залежностей і зв'язків фінансового капіталу. Шляхи і засоби, за допомогою яких фінансовий капітал проникає з одних країн в інші, підкорює собі економічно слаборозвинені країни, робить об'єктом своєї діяльності ресурси і значну частину населення світу, насамперед, характеризуються вивозом капіталу. Необхідність вивозу капіталу зумовлена утворенням відносного «надлишку» капіталу у високорозвинених країнах, що шукає прибуткового застосування. В умовах панування монополій і фінансової олігархії великі капіталісти, одержуючи найвищі прибутки, накопичують величезні маси грошового капіталу. Разом з тим, розвиток монополій утрудняє прибуткове використання нових капіталів усередині своїх країн. Захопивши цілі галузі промисловості, монополії, щоб уникнути загострення конкурентної боротьби і зменшення прибутку, перешкоджають проникненню туди інших капіталів. Найчастіше вони стримують навіть вкладення власних капіталів у виробництво, оскільки збільшення випуску товарів може викликати проблеми їх збуту, зниження цін на них і відповідне скорочення прибутків.

Таким чином, розвиток монополій призвів до утворення в країнах розвинутої ринкової економіки відносного «надлишку» грошового капіталу і необхідність його вивозу. Цей капітал «надлишковий» не взагалі, не тому, що всі потреби членів суспільства вже сповна задоволені й інших потреб більш не виникає, він «надлишковий» лише відносно, тобто з погляду обмежених можливостей його досить прибуткового для монополій розміщення у своїй країні.

Поряд з необхідністю вивозу капіталу, внаслідок утворення відносного його «надлишку», виникла і можливість його експорту. До початку XX століття вже всі країни ввійшли в систему світового капіталізму. Були прокладені чи прокладалися основні залізничні магістралі, автомобільні дороги, що дозволило швидше підвозити сировину, матеріали, паливо, готову продукцію до портів і транспортних вузлів. Стали можливі і рентабельні перевезення масових вантажів на далекі відстані.

Вивіз капіталу набув особливо важливого значення, став типовим явищем, одним з найважливіших економічних ознак нової економічної стадії розвитку. І хоча він переважає над вивозом товарів, але не витісняє і не сповільнює вивозу товару, а існує поруч з ним. Міжнародна торгівля, як і інші економічні зв'язки, росте швидкими темпами.

З розвитком капіталізму експорт капіталу все більш стає функцією монополістичних об'єднань. Наприклад, понад 90% усіх закордонних

інвестицій США здійснюють 500 найбільших компаній. Основна економічна мета вивозу приватного капіталу – привласнення монопольного надприбутку. Вивіз капіталу стримує тенденцію норми прибутку до зниження всередині країн-експортерів капіталу. До того ж експортований капітал приносить за кордоном більш високий прибуток за рахунок використання ресурсів і робочої сили інших країн. Особливо вигідний вивіз капіталу в економічно залежні країни.

Вивіз капіталу здійснюється в двох основних формах – підприємницькій і позичковій. Експортер капіталу може виступати за кордоном підприємцем, що вкладає свій капітал у промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгові, кредитні й інші підприємства. В усіх випадках, коли він є власником підприємств за кордоном і безпосередньо використовує ресурси і робочу силу інших країн, його експортований капітал виступає в підприємницькій формі і приносить підприємницький прибуток.

Вивіз капіталу в підприємницькій формі здійснюється шляхом створення компаніями своїх підприємств за кордоном, організації дочірніх підприємств, спеціальних підприємств за участю іноземного і національного капіталу.

Існують два різновиди вивозу підприємницького капіталу – прямі та портфельні інвестиції. Прямими називаються інвестиції, що забезпечують контроль над закордонними підприємствами, портфельними – інвестиції, у результаті яких підприємства залишаючись формально юридично самостійними, фактично стають залежними через контрольні пакети акцій.

Експортер капіталу може і не виступати в закордонній країні в ролі функціонуючого підприємця. Найчастіше він лише позичає свій капітал іноземним підприємцям або урядам інших країн. У цьому випадку його вивіз здійснюється в позичковій формі. Позичковий капітал експортується у вигляді позик, за допомогою кредитування, вкладень на поточні рахунки в іноземні банки. Капітал, вивезений у позичковій формі, приносить відсоток. Однак, не можна відносити всі вкладення на поточні рахунки в банки інших держав до вивозу капіталу. Справа в тому, що в нинішній час поширене таке явище, як «витік» капіталів. Переміщення капіталів з однієї країни в іншу, що викликане не господарськими цілями і навіть не прагненням одержати надприбуток, а завданням зберегти сам капітал, якому загрожують економічні та політичні потрясіння або інші небезпеки в політико-економічному сенсі, не являє собою вивіз капіталу, а є актом підприємців зберегти свої заощадження.

Нерідко внески підприємців країн, що розвиваються, у банки високорозвинених держав не є формою експорту капіталу в ці країни. Наприклад, слаборозвинена країна, одержуючи позику у високорозвиненої держави, нерідко витрачає в ній же значну частину цих коштів на купівлю необхідних товарів. Це може бути й умовою позики. Тому вона розміщує отриману суму на свій рахунок саме в банку країни-кредитора, щоб потім оплачувати свої покупки в цій країні. Ясно, що такі внески в банки розвинутих держав не є вивозом капіталу зі слаборозвинених країн.

Суттєве значення мають форми вивозу капіталу. Наприклад, для країни, що ввозить капітал, зовсім не байдуже, чи виникне в цій країні власність

іноземних компаній, чи експортований капітал буде передано у розпорядження держави або місцевих підприємців. У першому випадку, країна-імпортер капіталу платить підприємницький прибуток, а напрямок укладення капіталу, як правило, визначають іноземні фірми відповідно до своїх інтересів. У іншому випадку, країна-імпортер капіталу платить позичковий відсоток, а напрямок інвестицій визначає сама всередині країни.

Маса капіталу, що функціонує за кордоном, може збільшуватися не тільки за рахунок зростання його вивозу, але і внаслідок реінвестицій, тобто капіталізації частини додаткової вартості, отриманої в країні розміщення капіталу.

До факторів, що сприяють вивозу капіталу в розвинуті країни, відносяться:

1) Національні розходження в середній нормі прибутку. Держави з більш високою органічною будовою капіталу можуть прибутково розміщувати свій капітал в інших країнах, де органічна будова капіталу нижча, і, отже, за всіх інших рівних умов, норма прибутку вища.

2) Нерівномірність розвитку продуктивних сил. В умовах нерівномірності науково-технічного прогресу в різних країнах, фірма, що має перевагу в рівні техніки, технології й організації виробництва, може вигідно вкладати свої капітали в інших розвинутих країнах.

3) Переваги, надані національному виробництву. Важливим стимулом щодо переміщення американських капіталів в Англію служила так звана система імперських преференцій, тобто митних знижок та інших пільг при ввозі товарів з однієї країни Британської співдружності в іншу. Продукція американських підприємств, розташованих в Англії, розглядалася як товари англійського виробництва.

Оскільки фірми, проникаючи на ринки інших країн, нашоухуються на високі митні бар'єри, їм нерідко вигідніше створювати власні підприємства в країнах, що мають місткий внутрішній ринок, ніж нести витрати на транспортування товарів, сплату митних тарифів тощо. Нині стимулом до вивозу американських капіталів у країни ЄС (Європейського союзу) слугує та обставина, що створені там на американські капітали підприємства користуються привілеями безмитного ввозу товарів у межах країн Європейського союзу.

Які ж наслідки вивозу капіталу? Вивіз капіталу обумовлює виникнення нових важливих економічних відносин. Певні економічні відносини складаються між державами, що експортують капітал, і слаборозвиненими країнами, які є полем його застосування; а також між самими високорозвиненими державами, які взаємно вивозять і ввозять капітал.

По-перше, вивіз капіталу значно розширив сферу застосування капіталу великих компаній і провідних капіталістичних держав. Мільйони робітників країн, що розвиваються, стали найманими робітниками іноземних фірм. Процес розвитку капіталізму в цих країнах має суттєву особливість: він росте там не тільки за рахунок нагромадження вітчизняного капіталу, але й у результаті інвестування його іноземними фірмами.



По-друге, й у інших країнах, що розвиваються, склався і розростається компрадорський капітал, що поєднується з іноземним і стає його посередником і провідником в економіку цих країн.

По-третє, вивіз капіталу посилив залежність слаборозвинених та інших країн від головних капіталістичних держав, тобто є знаряддям їх економічного і фінансового підпорядкування.

По-четверте, вивіз капіталу розширив джерела і збільшив обсяг прибутків, створюваних трудящими на заводах, фабриках і плантаціях, що належать іноземним компаніям. Крім цього, із слаборозвинених і залежних країн йде приплив доходів у вигляді всякого роду зборів, податків, відсотків по позиках і кредитах на користь розвинених держав.

По-п'яте, вивіз капіталу допомагає «проштовхувати» на зовнішні ринки товари підприємців і фірм країн-експортерів капіталу. При вивозі капіталу в підприємницькій формі й організації іноземних підприємств устаткування, як правило, вивозиться з країни-експортера капіталу. При вивозі позичкового капіталу надання позик нерідко обумовлюється зобов'язанням закупівлі товарів у кредит у країни-кредитора, а також пільговими умовами збуту її товарів.

Вивіз капіталу відіграє і позитивну роль, сприяючи економічному розвитку відсталих країн, створенню там осередків промисловості, розробці корисних копалин, будівництву міст, транспортних шляхів, підготовці національних кадрів тощо.

Але розвиток цей, як правило, йде однобоко. У результаті утворюються країни-монокультури, поглиблюється прірва в рівнях розвитку порівняно з ведучими державами, які нав'язують цим країнам політичні умови, ставлять їх не тільки в економічну, але й у політичну залежність.

Деякі негативні наслідки має вивіз капіталу і на країну, яка експортує його, тому що відволікає значні ресурси продуктивного застосування всередині країни, розвитку її відстаючих районів, допомоги незаможним, боротьби з бідністю, безробіттям, поліпшення екологічних умов тощо.

Після Другої світової війни виникли нові явища у вивозі капіталу. Різко зросли його масштаби (частки інвестицій США за кордоном виростили за 1950-1985 роки в 40 разів – з 19 до 785 млрд. дол.); змінилися напрямки експорту (зараз у країнах, що розвиваються, розміщено лише 35% усіх закордонних інвестицій, а переважна їх частина мігрує у розвинуті капіталістичні країни); відбулися зрушення в співвідношенні сил держав-експортерів (якщо ще в 1975 році Японія, Велика Британія і ФРН значно відставали від США по обсягу закордонних активів, то в 1985 році вони уже випередили США за цим показником, причому США стали і головним імпортером капіталу (розмір щорічних іноземних інвестицій у США вдвічі перевищує розмір експортованого капіталу США). Збільшилася частка капіталу, що вивозиться з одних промислово розвинутих країн в інші. Значну роль став грати експорт капіталу у формі державних позик і кредитів міжнародних фінансових організацій.

Вивіз капіталу призвів до зміни взаємин і поглибленню протиріч між провідними державами, а також між самими монополіями. Йде гостра боротьба

за найбільш вигідні ринки і сфери експорту капіталу, за панування в економіці тих чи інших країн і регіонів світу.

На початку ХХ століття основним експортером капіталу була Англія. Вона одержувала велику частину доходів від експлуатації країн шляхом вивозу капіталу. Після Другої світової війни провідні позиції в експорті капіталу перейшли до США. Наприкінці 60-х років США мали приблизно 2/3 чистих надходжень доходів від експорту капіталу. Але через 10-15 років на передній план висунулися Японія, Німеччина й інші країни, відтискаючи США.

Як свідчать статистичні звіти та прогнози дослідників, незважаючи на лідерство розвинутих країн у процесі вивозу капіталу, країни, що розвиваються поліпшують свої позиції як отримувачі прямих іноземних інвестицій.

*Таблиця 16.1*

**Розподіл припливу прямих іноземних інвестицій поміж трьох груп країн (фактичні обсяги за 1995-2000 рр. та прогноз до 2015 р., у %)**

Роки	1995	2000	2005	2010	2015
Розвинуті країни	64,5	60,0	54,7	48,6	41,4
Країни, що розвиваються	31,7	35,0	39,0	43,3	48,1
Країни з перехідною економікою	3,8	5,0	6,3	8,1	10,5

Аналіз обсягів та структури іноземного інвестування протягом двох десятків років свідчить про зменшення питомої ваги прямих іноземних інвестицій, які спрямовуються в розвинуті країни, що відкриває певні можливості для менш розвинутих країн, включаючи Україну, у конкурентній боротьбі за іноземний капітал. Подальший розвиток цієї тенденції буде визначатися двома обставинами. По-перше, успішністю реформування економік та наявністю стабільності їх розвитку і, по-друге, рівнем конкурентних позицій, щодо отримання прямих іноземних інвестицій.

Найважливішою особливістю сучасного експорту капіталу є величезний ріст розмірів і питомої ваги вивозу державного капіталу. По-перше, зовнішні державні позики приносять високий відсоток; по-друге, забезпечуються найбільш сприятливі умови для експорту приватного капіталу і отримання компаніями країн-експортерів максимального прибутку; по-третє, вивіз державного капіталу переслідує й політичні цілі посилення залежності країн, що імпортують капітал, від кредиторів. Напрямок вивозу державного капіталу змінюється в залежності від конкретно-історичних умов. У перше десятиліття після Другої світової війни основна маса американського державного капіталу вивозилася в Західну Європу («План Маршалла»). Надалі, особливо у зв'язку з розпадом колоніальної системи, державні та міжурядові кошти здебільше стали надходити в країни Азії і Африки, ставши деякою мірою зряддям неоколоніалізму.

Іншою важливою рисою експорту капіталу в сучасних умовах є зростання його вивозу міжнародними організаціями – Міжнародним банком

реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародним валютним фондом (МВФ), Міжнародним банком розвитку, Міжнародною асоціацією розвитку, Міжнародною фінансовою корпорацією та ін. Міжнародні кредитні організації діють, як правило, на комерційних засадах. Їх кредити підлягають поверненню і надаються здебільшого для вкладень у виробництво і приносять відсоток.

Суттєві зміни відбуваються й у вивозі приватного капіталу. Раніше він спрямовувався, головним чином, у колоніальні та залежні країни, особливо у видобувну промисловість і у виробництво сільськогосподарської продукції для метрополій. Тепер у країнах, що звільнилися, стала розвиватися своя обробна промисловість та інші господарські об'єкти. У зв'язку з цим змінюється і галузева структура експорту капіталу.

В останні десятиліття деякі країни, що розвиваються, які були в минулому тільки імпортерами капіталу, виступають й у ролі його експортерів. Вивозити капітал в інші країни почали індійські фірми, головним чином в Африку і Південно-Східну Азію. Збільшуються масштаби вивозу капіталу з так званих нових індустриальних тигрів – Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Таїланду, Філіппін. Стали експортувати капітал нафтовидобувні країни Близького і Середнього Сходу.

Важливим різновидом вивозу приватного і державного капіталу є продаж за кордон технічних удосконалень, нових технологій, патентів і ліцензій. У сучасних умовах кожне значне відкриття або винахід пов'язаний з великим інвестуванням капіталу. Тому продаж за кордон патентів і ліцензій в економічному сенсі рівнозначний експорту капіталу. Це своєрідний «невидимий» вивіз капіталу. Причому звичайною умовою при продажі ліцензій є надання ліцензіарові (фірмі, що продала ліцензію) права участі в капіталі фірми, що купила ліцензію. Таким чином, експортер ліцензії отримує власність в іншій країні і право на доходи.

## **16.6. Генезис державно-монополістичного капіталізму. Сутність і функції державно-монополістичного капіталізму**

Капіталістична економічна система проходить у своєму розвитку такі стадії: вільної конкуренції, монополістичного капіталізму і державно-монополістичного капіталізму. Ці стадії відрізняються одна від одної, насамперед, рівнем усупільнення виробництва, а також перетворенням держави в безпосереднього агента виробництва і поєднанням сили держави із силою монополій.

Перша стадія розвитку капіталізму – стадія вільної конкуренції – прийшла на зміну натуральному і простому товарному виробництву. Вона знаменувала собою перший великий крок у справі перетворення виробництва в дійсно суспільний процес і обумовила подальшу концентрацію і централізацію виробництва і капіталу, що призвело до виникнення нового, монополістичного етапу економічної системи капіталізму. Ця стадія характеризувалася виникненням і утвердженням істотно нових форм виробничих відносин капіталізму і відповідних їм механізмів функціонування, багато з яких виникли

і почали діяти як пряма протилежність вільної конкуренції.

Але процес розвитку економічної системи капіталізму на цьому не закінчився. Капіталізм ХХ століття трансформувався в державно-монополістичний, який є вищою стадією його економічної системи.

Які ж характерні риси й особливості цієї стадії?

Насамперед, розглянемо генезис державно-монополістичного капіталізму як істотної та головної закономірності виникнення і функціонування цієї нової стадії. Відзначимо, що державно-монополістичний капіталізм являє собою поєднання сили приватного монополістичного капіталу і сили держави. Тому перше питання, що виникає в зв'язку з аналізом цієї стадії капіталізму, це питання про умови і необхідність поєднання цих сил.

На перших етапах існування і розвитку капіталістичного способу виробництва держава як особливий суспільний інститут майже не втручалася в економіку. В основному її роль обмежувалася функціями «нічного сторожа» приватної власності, охорони кордонів даної країни, зміцнення суспільного порядку й інших політико-правових функцій.

З переходом до монополістичної стадії ситуація докорінно змінилась. Зростаюча концентрація і централізація виробництва і капіталу, утворення монополій, зрощування монополістичного промислового і банківського капіталів, панування фінансового капіталу і фінансової олігархії підготували підґрунтя для корінної зміни економічної ролі і функцій держави. У нових умовах ринковий механізм виявився вже не в змозі самостійно і систематично регулювати економічні зв'язки і відносини. Особливо гостро це проявилось в роки світової економічної кризи 1929-1933 рр. Усе це визначило необхідність активного втручання держави в економічне життя суспільства.

В умовах державно-монополістичного капіталізму держава перетворюється в органічний елемент економічної системи суспільства, який є економічним фактором і агентом відтворювального процесу. Вона стає ним об'єктивно в результаті розвитку продуктивних сил і виробничих відносин цього суспільства. Причому, навіть якщо б окремі монополії і не прагнули використовувати силу держави, сам економічний процес розвитку змусив би їх це зробити. Справа в тому, що окремі, навіть наймогутніші монополії, не в змозі в сучасних умовах ізольовано, без участі держави, здійснювати відтворювальний процес, що особливо наочно підтверджує конкуренція на світовому ринку.

Крім того, сама по собі сила держави може здійснювати свою економічну функцію по мірі використання сили монополій як засобу реалізації своєї економічної ролі в розвитку даної суспільно-економічної системи в цілому.

Отже, державно-монополістичний капіталізм є наслідком злиття сили монополій із силою держави як двох найважливіших сил, що забезпечують функціонування економічної системи сучасного суспільства.

Не слід, однак, думати, що в цих нових умовах економічна роль держави зводиться тільки до функції регулювання господарського життя, хоча це регулювання набуває сьогодні особливо важливого значення. Але цим справа не обмежується. Економічна роль держави в умовах державно-

монополістичного капіталізму охоплює широкий комплекс економічної діяльності, у тому числі розвиток державного сектора економіки, що відіграє суттєву роль в економіці сучасних розвинутих країн. По-перше, як відомо, капіталізм вільної конкуренції об'єктивно призводить до монополізації виробництва, що потребує державного втручання;

по-друге, ринковий механізм не забезпечує рівноважного економічного розвитку, він, як це розглядалось раніше, несе в собі негативний потенціал криз який боляче б'є по всіх верствах населення, тому необхідне регулююче втручання держави (антициклічна політика);

по-третє, капіталізм не тільки не сприяє відтворенню природних ресурсів і навколишнього середовища, а, навпаки, хижацькі їх експлуатує і нищить. Тому без державного і навіть недержавного втручання тут також не обійтись.

Існують і інші проблеми капіталізму, які значно підсилюють роль держави не тільки в економіці, а й у соціальному житті загалом (виробництво суспільних благ, інфляція, безробіття, регулювання платіжного балансу тощо). Це підсилює і навіть видозмінює економічну роль держави. У цьому зв'язку Нобелівський лауреат з економіки В. В. Леонт'єв відзначав: «Тепер ми, американці, втрачаємо свою економічну першість, тому що наш уряд не стежить за стратегією управління, а японський – постійно вивчає стан і дає вказівки, що робити. У них могутня наукова техніка, величезні кошти вкладаються в прогнозування розвитку економіки».

Поєднання сили монополій із силою держави стало результатом не якихось допоміжних, суб'єктивних дій окремих, навіть, самих високопоставлених агентів суспільно-економічного процесу. Навпаки, воно носило об'єктивний характер, тобто було наслідком тих глибоких змін, що відбувалися в характері та структурі продуктивних сил суспільства під впливом процесу концентрації і централізації виробництва і капіталу.

У світлі сказаного об'єктивною необхідністю існування й ефективного розвитку капіталістичного виробництва є централізоване управління і регулювання. Результати виробничого процесу повинні програмуватися, формуватися не на кінцевій його стадії, виступати не як кінцевий підсумок відтворювального процесу суспільства, а прогнозуватися із самого початку, апріорі, а не по його завершенні. Для цього необхідна наявність сили, здатної виконати цю роль. Такою силою і виступає держава, яка використовує всі наявні в її арсеналі інструменти впливу на хід відтворювального процесу.

Особливу актуальність це питання має для сучасного трансформаційного стану економіки України і країн СНД, що здійснюють модернізацію економіки і її інтеграцію у світове господарство.

Як свідчить досвід розвинутих країн світу, ринковий механізм не в змозі самостійно забезпечити швидкий стратегічний прорив у високотехнологічні галузі НТП, здійснити глибокі структурні перетворення народного господарства. А саме цього гостро потребує українська економіка. Він не дає належного ефекту при необхідності реалізації великих інвестиційних проектів із тривалими термінами окупності, високим ступенем ризику і невизначеністю відносно майбутньої рентабельності.

За таких обставин виникає абсолютна необхідність більш активної участі держави у економічному житті суспільства не тільки як регулятора, але й у якості самостійного господарюючого агента. Навряд чи необхідно доводити очевидне: якщо Україна бажає успадкувати долю не третьорозрядних країн, що розвиваються, а таких нових індустріальних країн як Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, їй необхідно переглянути ставлення до ролі держави в економіці, особливо в період структурної перебудови.

Таким чином, для успішного реформування економіки України активізація інвестиційної та регулюючої місії держави уявляється безальтернативною. Навряд чи виправдано при нашому непривабливому інвестиційному кліматі розраховувати на «золотий дощ» іноземного капіталу, який не дуже активний у структурній реорганізації економіки. Однак є досвід країн, що зробили «економічне диво» майже без іноземних інвестицій.

### **Поняття та категорії**

Концентрація виробництва. Централізація виробництва. Монополія. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Конгломерат. Фінансовий капітал. Фінансова олігархія. Міграція капіталу. Прямі іноземні інвестиції. Портфельні інвестиції. Державно-монополістичний капіталізм.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які передумови утворення монополій?
2. Які існують форми монополістичних об'єднань?
3. Що є матеріальною основою монополії?
4. Що необхідно розуміти під монопольними цінами?
5. Яка спостерігається тенденція монопольних цін?
6. Як виник фінансовий капітал?
7. Які існують методи панування фінансової олігархії?
8. Чому відбувається міграція капіталу?
9. Які особливості сучасної міграції капіталу вам відомі?
10. Які процеси обумовила зміна економічної ролі держави на сучасному етапі?
11. У чому полягає сутність ГМК?
13. Чому необхідна активізація ролі держави в Україні?

## ТЕМА 17. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### План

- 17.1. Світове господарство: сутність, структура та особливості дії економічних законів на його рівні.
- 17.2. Міжнародні економічні відносини: історія та сучасність.
  - 17.2.1. Сучасна міжнародна торгівля.
  - 17.2.2. Міжнародна міграція капіталу.
  - 17.2.3. Міжнародна трудова міграція.
  - 17.2.4. Міжнародні валютні відносини: історія та сучасність.
- 17.3. Проблеми інтеграції української економіки у світове господарство.
- 17.4 . Економічні аспекти глобальних проблем.

Раніше ми розглядали функціонування економіки на національному рівні, але, як уже зазначалось, капіталізму тісно в національних кордонах, тому він виходить за їх межі і створює єдине світове господарство.

Основними його формами є міжнародна торгівля, вивіз капіталу, міжнародна міграція робочої сили тощо. Всі ці форми об'єднують національні господарства в єдине ціле – світове господарство. В основі об'єднання лежить міжнародний поділ праці, що являє собою спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими вони обмінюються між собою. Досягнутий рівень світової спеціалізації дозволяє розглядати світову економіку як єдину виробничу, фінансову та науково-технічну систему, яку й розглянемо.

### **17.1. Світове господарство: сутність, структура та особливості дії економічних законів на його рівні**

Формування світового господарства охоплює фактично всю історію людства. Епізодично міжнародна торгівля існувала зі стародавніх часів. У результаті Великих географічних відкриттів міжнародна торгівля слідом за Європою й Азією охопила Америку, Африку та інші регіони земної кулі. Обмін товарами, удосконалювання товарно-грошових відносин привели до формування світового ринку, який визначають як сукупність національних ринків окремих країн, пов'язаних між собою торгово-економічними відносинами. Світовий ринок сформувався наприкінці XVIII ст. у результаті активізації торгівлі між країнами і залучення в міжнародний оборот нових держав і територій.

На початку XX ст. під впливом розвитку науково-технічного прогресу та еволюції світового ринку сформувалось світове господарство. Світове господарство – це, з одного боку, сукупність національних господарств, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин, а з другого – єдиний взаємопов'язаний всеохоплюючий і взаємозалежний процес, який включає в себе країни, що перебувають на різних етапах соціально-економічного розвитку. В його становленні та еволюції вирішальну роль відіграють економічні фактори, але у

певні історичні періоди великого значення набувають фактори неекономічного характеру – ідеологічні, політичні, воєнні тощо.

Імплантація національних економік у світову здійснюється на багатосторонній основі і з урахуванням різних рівнів участі в зовнішньоторговельному обороті, у русі капіталу, робочої сили тощо. Отже, саме існування світового господарства передбачає наявність постійних економічних та інших зв'язків між окремими країнами і регіонами, що ведуть до внутрішньої цілісності.

Вітчизняні та іноземні дослідники неоднозначно визначають поняття «світове господарство». Так, одна група дослідників трактує світове господарство як систему міжнародних відносин або як взаємодію національних господарств. При цьому ними не враховується матеріальна основа світового господарства – національно-організовані господарства в їхній сукупності.

У більш широкому трактуванні світового господарства, до нього включаються, крім міжнародних економічних відносин, також окремі галузі національних господарств, залучені в міжнародний обмін і залежні від нього. Але виділити з національного господарства його інтернаціональну частину досить важко, тому що в сучасній економіці всі сфери і галузі виробництва тісно взаємопов'язані і є частинами єдиного господарського комплексу. Крім того, світовий ринок прямо чи опосередковано впливає на все національне господарство.

На наш погляд, світове господарство є історично сформованою сукупністю національних господарств усіх країн світу, пов'язаних між собою міжнародними економічними відносинами, заснованими на міжнародному поділі праці. Головним фактором формування світового ринку і світового господарства в цілому є міжнародний поділ праці, який можна визначити як спеціалізацію окремих країн на виробництві певних товарів, що обумовлює обмін ними на світовому ринку.

Історично існувала і існує певна сукупність факторів природного і суспільного характеру, які формують міжнародний поділ праці і визначають характер участі в ньому тих чи інших країн. Спочатку головними передумовами поділу праці між державами були природні фактори: корисні копалини, кліматичні умови, географічне положення, історичні традиції. В сучасних умовах головним фактором формування поділу праці стають науково-технічні досягнення. Міжнародний поділ праці – вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, який передбачає стійку концентрацію виробництва певних товарів в окремих країнах.

**Світове господарство** охоплює країни, які відрізняються за своїми природними умовами і ресурсами, економічним і науково-технічним потенціалом, трудовими ресурсами і рівнем їх кваліфікації. Для забезпечення обґрунтованості у поділі світового господарства на окремі підсистеми використовують наступні критерії: рівень економічного розвитку, соціальну структуру господарства, рівень і характер зовнішньоекономічних зв'язків, тип економічного росту. При цьому найбільш розповсюдженим критерієм визначення підсистеми виступає рівень господарського розвитку, який загалом



характеризується обсягом виробництва валового продукту на душу населення. Розвиток окремої країни також визначається рівнем індустріалізації і структурою виробництва, які виступають важливими факторами росту національного доходу. Враховується також той факт, що продуктивні сили функціонують у певній системі виробничих відносин, які визначають загальний тип соціально-економічного розвитку. Тому одним із критеріїв виділення підсистем у світовому господарстві виступає соціальна структура економіки.

Перш за все, загальновідомо, що за допомогою міжнародного обміну забезпечується приплив відсутніх чи дешевших споживчих і капітальних товарів. Тому серед найважливіших показників, які характеризують роль зовнішньоекономічних зв'язків, слід насамперед виділити такі, як експортні й імпорتنі квоти товарів і послуг, товарна структура зовнішньої торгівлі, характер участі в міжнародній міграції капіталу, ступінь відкритості господарства, напрямок розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоекономічні зв'язки підсилюються. При цьому зовнішньоторговельний оборот досягає такого рівня, коли він починає стимулювати загальний економічний ріст. Вважається, що він починає здійснювати стимулюючий або гальмуючий вплив на господарство з того моменту, коли досягає рівня близько 25% до ВВП. Причому, відкритість економіки пов'язана із впливом участі країни в міжнародному поділі праці на формування структури її виробництва. Якщо у господарстві більш-менш замкнутого характеру структура виробництва залежить, головним чином, від наявних у країні ресурсів та структури внутрішнього попиту, то для відкритої економіки характерно, що міжнародний поділ праці впливає на прийняття рішень, які стосуються формування внутрішньої структури виробництва.

Важливою ознакою виділення підсистем виступає їх економічний потенціал, який залежить не тільки від рівня розвитку, а й від масштабу продуктивних сил, чисельності населення, розмірів території, природних ресурсів. Тому не випадково такі країни, як Бразилія, Росія, Індія, КНР (країни БРІК), небезпідставно виділяються рядом дослідників в окремі підсистеми.

Загалом на базі різноманітних критеріїв у сучасному світовому господарстві виділяється певна кількість підсистем. Найбільшими підсистемами є три групи національних економік: промислово розвинені країни, країни перехідного періоду (так звані колишні соціалістичні країни) і країни, що розвиваються. При цьому названі підсистеми, відповідно до перерахованих вище критеріїв, можуть підрозділятися також на ряд підсистем.

Достатньо поширеною є характеристика сучасної соціально-економічної структури світового господарства через поняття «центр», «периферія» і «напівпериферія». Центр світового господарства становлять розвинені країни. У порівнянні з іншими країнами вони вже вийшли на новий етап техніко-економічного розвитку, етап постіндустріальний або інформаційний. Рушійною силою постіндустріального суспільства є виробництво і споживання не стільки матеріальних благ, скільки різних інформаційних цінностей. Економіка розвинених країн усе більше орієнтується на створення і споживання послуг, розвиток наукомістких виробництв, а матеріало- і трудомісткі виробництва

переміщуються на периферію і напівпериферію світового господарства в країни, що розвиваються. Слід зазначити і той факт, що за межі розвинених країн виносяться виробництва, які забруднюють навколишнє середовище, – металургійні, хімічні тощо.

Економічно розвинені країни, в яких проживає 15% населення світу, забезпечують 60% світового ВВП і майже 3/4 світового експорту. На їхню частку припадає понад 90% вартості прямих капіталовкладень за кордоном, у цих державах розташовані штаб-квартири понад 90% усіх ТНК. Провідну роль у цій групі відіграють сім держав: США, Японія, Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія і Канада, на які припадає понад 2/3 прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на тісні економічні, політичні та військові зв'язки, між цими країнами відсутня повна єдність і спостерігаються деякі суперечності. На їхній основі сформувалися три конкуруючих центри: північноамериканський, західноєвропейський і японський. Однією з основних сфер суперництва між ними є боротьба за науково-технічне лідерство. Технологічний потенціал країни, її здатність генерувати науково-технічний прогрес у всесвітньому масштабі нині є найважливішою складовою її міжнародного становища.

Формування постіндустріальної стадії розвитку в економічно розвинених країнах сприяло тому, що вони все більше замикаються на взаємних зв'язках. Так, на взаємну торгівлю цих країн припадає 55% світового товарообороту, основна частина світового експорту й імпорту, а прямі взаємні інвестиції становлять понад 80% щорічного світового інвестиційного потоку. Переважний ресурсо- й енергозберігаючий характер економіки розвинених країн знизив їхню зацікавленість у сировині країн, що розвиваються. Поступово втрачає своє значення в конкурентній боротьбі і такий фактор, як дешевизна робочої сили, що значно уповільнило експорт капіталу розвинених країн у країни, що розвиваються. У результаті поширення цих тенденцій економіка слаборозвинених країн виявляється ізольованою від економік розвинених країн.

До напівпериферії можна віднести більшість так званих постсоціалістичних країн. Вони, з одного боку, за багатьма економічними і соціальними показниками займають місце в ряді країн, що розвиваються, а з іншого – мають розвинені індустріальні економіки, значні науково-технічні та трудові потенціали.

Сюди ж входять і так звані нові індустріальні країни (НІК). До першого покоління НІК належать: Бразилія, Аргентина, Мексика, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг; до другого – Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Індія, Пакистан, Туреччина, Єгипет, Марокко, Колумбія, Чилі. Ядром НІК є Тайвань, Сінгапур, Південна Корея, Гонконг. Головну роль в економічному ривку НІК зіграло формування в них, при широкій участі іноземного капіталу, експортно-орієнтованої економіки, залучення цих країн до міжнародного поділу праці на основі зростання експорту готової продукції, чому посприяли ТНК, для яких НІК виявилися привабливими насамперед дешевою робочою силою і можливістю більш інтенсивного її використання, ніж у розвинених країнах. У результаті нині в НІК налагоджений випуск найрізноманітнішої продукції – від товарів широкого вжитку до автомобілів і літаків.

Периферія світового господарства представлена країнами, що розвиваються (третій світ) – це близько 140 країн Азії, Африки, Латинської Америки, Океанії. Про їх питому вагу у світовому господарстві можна судити за такими показниками: вони займають близько 70% території, їхнє населення становить 80% населення Землі. Валовий продукт наближається до 20% загального світового обсягу, а його зростання становить приблизно 4% щорічно.

Враховуючи зазначені факти, виникає питання: які ж закони визначають розвиток сучасного світового господарства? У науковій літературі, присвяченій цій проблематиці, до них відносять: закон вартості, закон конкуренції, закон зростання продуктивності праці, закон попиту і пропозиції, закон інтернаціоналізації виробництва.

Перш за все, інтернаціоналізація виробництва – економічна форма розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усупільнення виробництва. Міжнародний поділ праці та міжнародне усупільнення виробництва знаходять конкретний вияв у міжнародній спеціалізації, кооперації, комбінуванні концентрації виробництва тощо. Ці процеси формують важливий елемент господарського механізму на інтернаціональному рівні. Інтернаціоналізація виробництва нерозривно пов'язана з переходом міжнародного поділу праці від часткового до одиничного. Загальний поділ праці, як уже зазначалося, базується на спеціалізації сфер суспільного виробництва, частковий – на предметній спеціалізації окремих галузей, а одиничний – на подетальній, коопераційній спеціалізації окремих виробничих одиниць. Причому, інтернаціоналізація виробництва сприяє підвищенню його ефективності в окремих країнах, прискореному розвитку науки і техніки, підвищенню життєвого рівня населення. Тому вона стала економічно необхідною для кожної країни, що свідчить про таку рису закону інтернаціоналізації виробництва, як необхідність і внутрішній характер таких зв'язків.

**Закон інтернаціоналізації виробництва** – закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між процесом переростання виробництвом меж національних країн, з одного боку, і поступовим формуванням механізму поєднання особистих і речових факторів виробництва, взаємодії людини з природою, відтворення самої людини на інтернаціональному рівні – з іншого. Дія закону інтернаціоналізації виробництва органічно пов'язана з процесами, що відбуваються на світовому ринку, зокрема, з інтернаціоналізацією ринку, якому тяж властиві риси закону, а саме закону інтернаціоналізації обігу, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між процесом інтернаціоналізації безпосереднього виробництва, формуванням інтернаціональної вартості у цій сфері та її перетворення на інтернаціональну ціну виробництва в процесі конкуренції між підприємствами різних країн на основі випереджаючого зростання світової торгівлі на регіональному та глобальному рівнях. Таким чином, конкретизацією цього закону є дія закономірності випереджаючого зростання зовнішньої торгівлі порівняно зі зростанням виробництва.

Випереджаючі темпи зростання світової торгівлі – важливий фактор зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, розвитку науково-технічного прогресу, підвищення ефективності й якості виробництва, посилення конкурентної боротьби на міжнародній арені. Ця боротьба, у свою чергу, сприяє послабленню монополізму, зниженню цін на товари на національному ринку.

Інтернаціоналізація виробництва й обміну зумовлює дію закону вартості в його інтернаціональній формі, зокрема, формування інтернаціональної вартості, яка залежить: 1) з одного боку, від середньої інтенсивності праці у масштабі світового господарства, та інтенсивності національної праці в різних країнах світу – з іншого; 2) від середньої продуктивності праці в межах світового господарства, з одного боку, і продуктивності національної праці – з іншого. Між цими двома факторами існує органічний зв'язок. З цього приводу Маркс писав: середня інтенсивність праці змінюється від країни до країни, тут вона більша, там менша. Ці національні середні становлять, таким чином, шкалу, одиницею виміру якої є середня одиниця всього світу. Отже, більш інтенсивна національна праця порівняно з менш інтенсивною виробляє за однаковий час більшу вартість, яка виражається в більшій кількості грошей. Однак закон вартості в його інтернаціональному застосуванні зазнає ще більших змін завдяки тому, що на світовому ринку продуктивніша національна праця вважається також інтенсивнішою, якщо тільки конкуренція не змусить продуктивнішу працю знизити ціну продажу її товару до його вартості. Таким чином, різні кількості товарів одного й того самого виду, які виробляють у різних країнах за однаковий робочий час, мають неоднакові інтернаціональні вартості, що виражаються в різних цінах. Третім важливим фактором формування інтернаціональної вартості є ступінь складності праці, що залежить насамперед від рівня освіти та кваліфікації працівників.

У процесі інтернаціоналізації виробництва й обігу категорія вартості наповнюється елементами нового змісту. За умов, коли для виробництва кінцевого продукту на поставки по кооперації в окремих галузях припадає до 60% вартості готової продукції, причому, значну частину її створюють зарубіжні фірми, вартість як суспільне відношення виражає виробничі зв'язки й відносини між промисловими компаніями з багатьох країн. Зокрема, у межах багатонаціональних монополій елементи виробництва втрачають своє національне походження, а товари, що виробляються, стають носіями інтернаціональної вартості. Крім того, оскільки у межах СОТ регулюється понад 4/5 світового товарообороту, то поняття інтернаціональна вартість частково відображає відносини між цією міжнародною організацією й тими національними країнами, які входять до неї.

Оскільки інтернаціональна вартість залежить від інтернаціональних витрат суспільно необхідної праці на виробництво товарів, то ці витрати визначаються національними втратами суспільно необхідної праці у тих країнах, які експортують на світовий ринок переважну кількість продукції. Тому, залежно від питомої ваги товарів окремих країн у загальному обсязі світової торгівлі, національна вартість впливає на інтернаціональну. Отже, у

формуванні інтернаціональної вартості беруть участь лише ті товари, які надходять на світовий ринок. Якщо Україна експортує переважно продукцію паливно-сировинних галузей, то вона практично не може впливати на формування інтернаціональної вартості на товари й послуги, пов'язані з розгортанням НТР у галузях машинобудування та інших наукомістких сфер виробництва. Оскільки основні суб'єкти інтернаціоналізації виробництва – ТНК, то вони є й основною силою у міжнародній конкурентній боротьбі. Специфіка цієї боротьби насамперед залежить від особливостей їхньої внутрікорпоративної діяльності. Типова для такої діяльності ситуація, коли всередині гігантських міжнародних концернів відбувається конкуренція між їх внутрішніми філіалами, яка доповнюється боротьбою на світових ринках з філіалами інших концернів, з іншими концернами. Здійснюючи окремо свою виробничу діяльність, тобто маючи значну автономію у виробничій сфері, філіали міжнародних концернів об'єднані спільним фінансовим управлінням. Унаслідок інтернаціоналізації виробництва всередині гігантських ТНК обсяг їх зарубіжного виробництва майже втричі перевищує обсяг експорту, що зумовлює все більшу заміну зовнішньоторговельного обміну міжнародним виробництвом.

На сучасному етапі у конкурентній боротьбі між гігантськими монополістичними об'єднаннями спостерігається дія двох суперечливих тенденцій: посилення конкурентної боротьби, з одного боку, і переплетіння інтересів багатьох ТНК, зростання кооперації між ними, особливо при проведенні науково-дослідних робіт – з іншого. Про першу з цих тенденцій свідчить активна політика “поглинань” усередині окремих країн і в межах світового господарства. Про другу тенденцію свідчить зростання кооперації міжнародних монополій у галузі автомобіле- та авіабудування. Наприклад, американська корпорація “Дженерал моторз” і японська “Тойота” створили спільне підприємство “Нью Юнайтед моторз” для складання малолітражних автомобілів у Каліфорнії (США), в якому обидві компанії мали по 50% капіталу.

Первинними, найпростішими формами нерівномірного розвитку економіки є нерівномірність і стрибкоподібність розвитку окремих підприємств, які переростають у нерівномірність розвитку окремих галузей, сфер економіки. Більш зріла форма дії цього закону – нерівномірний розвиток окремих країн. В останні десятиріччя серед первинних форм нерівномірного розвитку економіки на передній план виходить нерівномірний розвиток монополістичних об'єднань, і насамперед ТНК. Оскільки на частку, приблизно 2 тис. таких об'єднань, припадає 75% світового капіталістичного виробництва, 500 з них контролюють 80% усіх капіталовкладень за кордоном, а могутність деяких з них перевищує економічний потенціал окремих країн, то нерівномірність розвитку ТНК охоплює навіть окремі регіони світового господарства. Специфічний характер дії цього закону в умовах НТР виявляється у нерівномірності освоєння досягнень науки і техніки, нерівномірності розгортання самої науково-технічної революції.

## 17.2. Міжнародні економічні відносини: історія та сучасність.

### 17.2.1. Сучасна міжнародна торгівля

Історично першою формою міжнародних економічних відносин була міжнародна торгівля. Вона може здійснюватися як на двосторонній, так і на багатосторонній основі. Двостороння основа забезпечує швидкість торгових угод. Торгівля на багатосторонній основі не завжди здійснюється швидко, але значно розширює асортимент товарів.

*Міжнародна торгівля*, перш за все, характеризується експортом, під яким розуміється вивезення товарів із країни та імпортом, тобто ввезенням товарів у певну країну. Реекспорт означає ввезення товарів з метою подальшого експорту. У міжнародній торгівлі реекспорт виявляється необхідним тоді, коли з якихось причин, наприклад, політичних, прямі експортно-імпортні відносини неможливі. Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Різниця вартісних обсягів експорту й імпорту називається торгове сальдо, яке може приймати як позитивне, так і негативне значення. Вартісні показники звичайно розраховуються в національній валюті і переводяться в долари США для цілей міжнародного порівняння.

Перш за все, необхідно зазначити, що структура міжнародної торгівлі розглядається з погляду її географічного розподілу і товарного змісту. Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торгових потоків між окремими країнами і їхніми групами, які виділяються або за територіальною ознакою, або за організаційною основою. Основними тенденціями в географії міжнародної торгівлі є розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці між розвиненими країнами, що веде до збільшення їхньої взаємної торгівлі та зменшення частки країн, що розвиваються. Основні товаропотоки циркулюють між США, Західною Європою та Японією. Щорічний товарообіг між США і Європейським союзом становить близько 1,7 млрд. доларів. Важливою тенденцією у світовій торгівлі стало збільшення обсягів торгівлі між країнами, що розвиваються. Особливо виріс експорт нових індустріальних країн.

Розглядаючи роль окремих країн у розвитку світової торгівлі, слід зазначити, що найбільшим експортером й імпортером є США (зовнішньоторговельний оборот становить 28% загального обсягу світової торгівлі). Після США досить вагомою є роль Німеччини, Японії, Франції та Великої Британії.

У товарній структурі світової торгівлі спостерігається тенденція зростання частки готових виробів, на яку припадає понад 70% і скорочення частки сировини і продовольства, на яку припадає менше 30%. Ця тенденція характерна як для розвинених, так і для країн, що розвиваються, і є наслідком упровадження ресурсозберігаючих і енергозберігаючих технологій. Найбільш значною групою товарів у рамках готової продукції є машини, устаткування, транспортні засоби (до половини експорту товарів цієї групи). Найшвидшими темпами зростає експорт електротехнічного й електронного устаткування, на частку якого припадає понад 25% усього експорту машинотехнічної продукції. Торгівля машинами й устаткуванням посприяла появі ряду нових послуг, таких

як інжиніринг, лізинг, консалтинг, інформаційно-обчислювальні послуги, транспортування, зв'язок, страхування, бізнес-послуги, аудіовізуальні послуги тощо. Послуги становлять нині майже чверть міжнародного торгового обміну і ростуть вищими темпами в порівнянні з зовнішньою торгівлею.

Географічний розподіл торгівлі послугами, надаваними окремими країнами, відрізняється сильною нерівномірністю на користь розвинених країн. Близько 75% вартісного обсягу послуг експортується розвиненими країнами, 24% – країнами, що розвиваються, і з перехідною економікою, і 1% – міжнародними організаціями. На США припадає 16,2% світового експорту послуг, Францію – 10,2%, Італію – 6,5%, Німеччину – 6,4%, Великобританію – 5,5%, Японію – 5%.

У групі сировинних і продовольчих товарів найбільші товарні потоки становлять продовольство, мінеральне паливо і сировина.

Ступінь відкритості світового господарства, який постійно підвищується, стимулює його розвиток, однак, при цьому збільшується залежність економічного становища в окремій країні від розвитку світової економіки в цілому. Ці зміни в економічній системі важливі для всіх країн. Вони й обумовлюють в значній мірі формування певної зовнішньоекономічної політики, яка має свої особливі цілі та інструменти.

**Зовнішньоекономічна політика** – це система заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку й одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів. Зовнішньоекономічна політика часто використовується для досягнення певних політичних цілей і тому з повним правом вважається складовою частиною зовнішньої політики держави. Таким чином, зовнішньоекономічна політика має дві сторони – захисну і наступальну. Вона здійснюється за допомогою певного арсеналу заходів, які дуже умовно можуть бути поділені на захисні і наступальні.

У торгово-політичній практиці широко використовуються обидва напрямки зовнішньоекономічної політики – як протекціонізм, так і свобода торгівлі. При цьому в «чистому вигляді» вони практично ніколи не використовуються.

У зовнішньоекономічній політиці переплітаються інтереси різних монополій, фінансових, торгових та інших груп. Тому сучасна зовнішньоекономічна політика – це складна система, що формується під впливом національних, економічних і політичних факторів, під впливом процесів, які відбуваються у всій системі міжнародних економічних відносин, у першу чергу науково-технічної революції, яка різко посилила взаємозалежність господарств окремих держав.

Об'єктивні вимоги інтернаціоналізації економіки мали як наслідок триваючі зараз у світі інтеграційні процеси, що дуже впливають на формування сучасної зовнішньоторговельної політики. Вони проявляються, перш за все, у створенні інтеграційних угруповань, у рамках яких відбувається формування єдиної для них системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, яка отримала назву колективного протекціонізму. Характерною для нього є більш-

менш повна лібералізація взаємної торгівлі (свобода торгівлі) при одночасному проведенні узгодженої єдиної протекціоністської політики відносно країн, які не входять в угруповання. Найбільш яскравим прикладом цього є Європейський Союз.

Сучасна зовнішньоекономічна політика здійснюється за допомогою цілого ряду контролюючих засобів, які регулюють і стимулюють зовнішньоекономічні зв'язки. До них належать митні тарифи, кількісні обмеження, різного роду перешкоди для збуту і споживання товарів на ринку країни-імпортера. Серед важелів, що використовуються в зовнішньоекономічній політиці, насамперед, треба відзначити митно-тарифні засоби регулювання зовнішньоторгівельного обороту, які є найстарішим методом його регулювання. Їх основою є мита, зведені в митні тарифи.

**Мито** – це непрямий податок, стягнутий з товарів, увезених у країну або вивезених з неї. Цей податок у кінцевому підсумку оплачується споживачем товарів, тому що він включається в продажну ціну. Нині частка надходжень від стягування мит у дохідній частині бюджету становить у розвинених країнах приблизно 10-20%.

Одночасно за допомогою експортних кредитів і державних гарантій по них, кредитів міжнародних фінансових організацій, експортних премій, товарного і валютного демпінгу, умовно безмитного ввезення і вивезення, повернення мит і податків, інших податкових пільг здійснюється стимулювання експорту товарів. Важливу роль як засіб розширення експорту відіграє також вивезення капіталу.

Однак, нині найбільш вагомим є міждержавне регулювання міжнародної торгівлі. Воно здійснюється, насамперед, по лінії всесвітньої торговельної організації (ВТО). Центральне завдання ВТО – лібералізація світової торгівлі шляхом послідовного скорочення рівня імпортних мит, а також усунення різних нетарифних бар'єрів. У своїй діяльності вона виходить з того, що розширення міжнародного обміну дозволить найбільш оптимально використовувати світові ресурси, забезпечить стабільність економічного розвитку всіх країн і збереження навколишнього середовища. Країни-члени ВТО беруть на себе зобов'язання виконувати 18 угод і юридичних інструментів, об'єднаних терміном «багатосторонні торгові угоди». Таким чином, ВТО є своєрідним багатостороннім контрактом, нормами і правилами якого регулюється понад 90% усієї світової торгівлі товарами і послугами.

### **17.2.2. Міжнародна міграція капіталу**

Переміщення капіталу між країнами почало активно розвиватися в період становлення світового господарства. Доповнюючи й опосередковуючи міжнародну міграцію товарів, воно ставало поступово невід'ємною, визначальною, відмінною рисою сучасної світової економіки і міжнародних економічних відносин. Воно в 5 разів перевищує темпи розширення світової торгівлі. На сучасному етапі міжнародний рух капіталу служить визначальним



елементом у функціонуванні світової економіки, розвитку інших форм міжнародних господарських зв'язків.

**Переміщення капіталу за кордон (експорт капіталу)** – це процес, у ході якого відбувається вилучення частини капіталу з економіки однієї країни і приміщення його в різних формах у виробничий процес і обіг іншої країни. Міжнародний рух капіталу, по суті, означає міграцію капіталів між країнами. Серед причин переміщення капіталу за кордон виділяється його відносна надмірність у власній країні. Вивезення капіталу дозволяє частково зняти протиріччя відтворення товарів, сприяє зростанню експорту товарів.

Вивезення капіталу за кордон здійснюється з метою одержання підприємницького прибутку чи одержання відсотків. Відповідно розрізняють експорт підприємницького і позичкового капіталу.

**Експорт підприємницького капіталу** – це довгострокові закордонні інвестиції, які ведуть до створення за кордоном філій, дочірніх компаній і спільних підприємств. Такі вкладення поділяються на прямі, які дозволяють здійснювати контроль над закордонним підприємством, і портфельні, які дають право на дохід у вигляді дивіденду.

**Прямі закордонні інвестиції** – це така форма інвестування, коли інвестор має управлінський контроль над об'єктом інвестування. Прямими вважаються інвестиції, які охоплюють понад 10% акціонерного капіталу і надають право контролю над підприємством. Прямі інвестиції здійснюються у формі вкладень капіталу в закордонні промислові, торгові й інші підприємства шляхом організації експортером капіталу виробництва на території іншої країни. До прямих інвестицій відносять також реінвестування прибутку, отриманого за кордоном, у виробництво країни, де він був отриманий.

З ростом прямих зарубіжних інвестицій нерозривно зв'язаний феномен ТНК, тобто вкладеннями капіталу, що призводить до створення виробничих і збутових філій фірм в інших країнах. Організуючи такі філії (у тому числі і шляхом придбання вже існуючих підприємств), ТНК прагнуть збільшити свої прибутки за рахунок перенесення виробництва до ринків збуту, джерел сировини і дешевої робочої сили, обійти митні бар'єри, подолати сковуючі рамки національних правових норм (наприклад, антимонопольне, трудове, природоохоронне законодавство), уникнути високих податків тощо. Слід мати на увазі і ту обставину, що в ряді країн, особливо малих, окремі корпорації давно вже «переросли» можливості місцевого ринку і могли рости та ефективно функціонувати тільки за рахунок зовнішніх ринків. Міжнародне виробництво дозволяє ТНК подолати обмеженість внутрішніх ринків окремих країн, максимально використовувати переваги міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Хоча загальноприйнятого визначення ТНК немає, її можна розглядати як міжнародну монополію, яка не просто приносить в інші країни частину виробничих і збутових операцій, а організовує свою міжнародну діяльність таким чином, що всі елементи інтернаціональної структури компанії розглядаються нею як складові частини єдиного механізму. Центр ООН по ТНК довго відносив до них такі фірми, які мали оборот понад 100 млн. доларів, і

філії не менше ніж у шести країнах. Останнім часом цей критерій дещо уточнили: тепер про «міжнародний статус» фірми свідчить питома вага її продажу, реалізованого за межами країни-резиденції (за цим показником лідером є швейцарська компанія «Нестле» – 98%), а також розміри її зарубіжних активів і їхня частка в загальних активах.

Основними рисами ТНК можна вважати такі:

- ТНК є активними учасниками міжнародного поділу праці і сприяють його розвитку;
- рух капіталів ТНК незалежний від процесів, які відбуваються в країні базування;
- ТНК проникають у високотехнологічні галузі, які вимагають значних інвестицій і висококваліфікованого персоналу (так, 500 найбільших ТНК реалізують 80% усієї виробничої продукції електроніки і хімії, 95% – фармацевтики, 76% – продукції машинобудування);
- ТНК здійснюють значну диверсифікованість свого виробництва і послуг (кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства в її галузях, а найпотужніші охоплюють по 30-50 галузей);
- ТНК проводять таку виробничо-торгову політику, яка забезпечує високоефективне планування виробництва і товарного ринку.

У сучасних умовах ТНК стали сполучною ланкою між світовим господарством і національними економіками. Їхня діяльність усе більше перетворює світове господарство в єдиний ринок факторів виробництва. ТНК – це багатонаціональне фінансово-виробниче, науково-технічне, торгове і обслуговуюче об'єднання, яке здійснює операції як у країні базування, так і за її межами. За своєю структурою ТНК містить материнські компанії і їхні закордонні філії. Материнською називають ту компанію, яка частково чи цілком контролює активи інших компаній за кордоном, для чого звичайно їй потрібно володіти не менше 10% їхнього статутного капіталу. Подібні фірми називають закордонними філіями і поділяють на дочірні (материнська компанія має в них понад 50%), асоційовані (10-50%) і відділення (не є самостійною юридичною особою). Таким чином, ТНК, на відміну від експортних фірм, забезпечує поєднання національного і зарубіжного комплексу ТНК у єдиний міжнародний комплекс, у якому автономні центри, що знаходяться в різних країнах, працюють у рамках єдиної структури. Все це знаменує новий, міжнародний рівень усупільнення виробництва.

ТНК, створене ними міжнародне виробництво, система міжфірмових і внутрішньофірмових зв'язків утворюють «другу світову економіку», певною мірою не залежну від національних господарств, яка відривається від національного ґрунту і керується не стільки критерієм прибутковості окремої ланки, скільки критерієм глобального прибутку, прибутковості сукупності розташованих у різних країнах філій тієї чи іншої ТНК. Те, що на поверхні виступає як торгівля чи інша господарська взаємодія між суверенними державами, насправді часто виявляється внутрішньо-фірмовою торгівлею між різними підрозділами однієї і тієї ж міжнародної монополії (у цілому частка

внутрішньофірмового обміну складає майже 40% капіталістичного експорту). У цих умовах особливого значення набуває система трансферного ціноутворення.

Необхідність установа системи трансферних цін виникає щоразу, як тільки організується обмін товарами і послугами між структурними підрозділами однієї і тієї ж компанії. Трансферна ціна є сурогатом ринкової ціни і застосовується тільки для внутрішньофірмових розрахунків. За допомогою системи трансферних цін простому обміну чи постачанню товарів і послуг між підрозділами фірми надається комерційний характер.

У міжнародному масштабі система трансферного ціноутворення повинна сприяти вирішенню таких завдань: а) мінімізації загальної величини податків на прибуток; б) мінімізації загальної величини мит; в) зниженню впливу національних обмежень фінансового характеру; г) зменшенню негативних наслідків, викликаних коливаннями курсів іноземних валют; д) зміцненню престижу фірми за кордоном.

Крім прямих закордонних інвестицій існують й *портфельні* – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають права реального контролю і об'єктами інвестування. Портфельні інвестиції здійснюються шляхом придбання акцій, облігацій, казначейських векселів, опціонів, ф'ючерсів і т.п. Метою подібного інвестування є одержання доходу за рахунок росту курсової вартості та виплачуваних дивідендів. Перевага портфельних інвестицій, у порівнянні з прямими, полягає у вищому ступені ліквідності.

Експорт позичкового капіталу здійснюється у вигляді кредитів, позик і банківських депозитів. *Міжнародний кредит* – це позичка в грошовій чи товарній формі, надана кредитором однієї країни позичальнику іншої на умовах терміновості, зворотності та сплати відсотків.

Щодо тенденцій сучасної міжнародної циркуляції капіталів, необхідно, перш за все, відзначити таку особливість: переважає експорт капіталу з високорозвинених країн у високорозвинені. На їхню частку припадає близько 95% вивезення прямих закордонних інвестицій, причому майже 70% їхнього світового експорту припадає на п'ять країн: Японія, Великобританія, США, Франція і Німеччина. На них же припадає й основний обсяг світового імпорту капіталу. 70% світового потоку закордонних інвестицій поглинають США, країни ЄС і Японія. Незважаючи на те, що в слаборозвинених країнах норма прибутку вища, експорт капіталу у високорозвинені країни вигідніший через швидку оборотність капіталу. У слаборозвинених країнах при будівництві підприємств необхідно створювати загальногосподарську інфраструктуру, готувати кадри, що вимагає значного часу і затримує швидкість капіталообороту, у високорозвинених країнах ці елементи господарства вже є, тому швидкість обігу капіталу компенсує низьку норму прибутку. Ще однією причиною такого становища є політична нестабільність у слаборозвинених країнах, які супроводжується реальною можливістю революцій з наступною націоналізацією іноземного капіталу. Так, якщо в першій половині 80-х років країни, що розвиваються, одержували 25% усіх прямих іноземних інвестицій, то на початку ХХІ ст. їхня частка скоротилася до 18%. При цьому розподіл інвестицій у країнах третього світу вкрай нерівномірний. Найбільша частка

коштів припадає на країни Південно-Східної Азії – 51%, Латинської Америки – 34%, Африки – 11%.

Нині перше місце у світі за абсолютним обсягом іноземних інвестицій займає Китай.

Важливою рисою сучасного вивезення капіталу стала активізація його міграції між країнами, що розвиваються; експорт капіталу з нових індустріальних країн. Так, вкладення Кувейту за кордоном перевищують 130 млрд. дол. Прямі ж закордонні інвестиції в країни Східної Європи поки що невеликі.

Істотні зміни відбулися у формах вивезення капіталу. З початку 90-х років в усьому світі спостерігається значне зростання міжнародних портфельних інвестицій. Збільшилися темпи зростання і міжнародних кредитів.

Міжнародна міграція позичкового капіталу призвела до формування світового ринку позичкових капіталів – економічного механізму акумуляції і перерозподілу позичкового капіталу у світовому масштабі. Організаційно це сукупність національних ринків позичкового капіталу і євrorинку. **Євrorинки** – це ринки, на яких здійснюються операції по кредитах і позиках, виражені у валютах, відмінних від валюти країни, в якій розташовуються здійснюючі їх кредитно-фінансові установи. З цієї причини дані операції уникають валютного регулювання і податкового законодавства даної країни в цілому.

Однією з сучасних форм міграції капіталу є **трансферт технологій**. Під цим терміном прийнято розуміти передачу систематизованих науково-технічних знань про способи організації і функціонування конкретних виробничих процесів, а також передачу технології, матеріалізованої в промисловому устаткуванні та наукомісткій продукції.

Міграція капіталу суттєво впливає на світову економіку й економіку країн-учасниць. З одного боку, вивезення капіталу забезпечує міжнародне відтворення капіталу, підвищує ефективність його використання і в цілому міжнародних економічних зв'язків. З іншого боку, нерегульоване переливання капіталу викликає порушення рівноваги платіжних балансів країн і веде до коливання валютних курсів, що позначається на світовій торгівлі.

### 17.2.3. Міжнародна трудова міграція

Як відомо, головною в системі продуктивних сил є робоча сила, її розвиток і міграція – об'єктивний процес незалежно від того, розвивається він стихійно чи регулюється державою. Але історично за ним закріпилися два терміни: міграція – для стихійного або непрямого керованого процесу і переселення – для організованого процесу. Під міграцією населення розуміють зміну постійного місця проживання між різними адміністративними одиницями.

Зміна місця розташування індивіда можна аналізувати як щодо місця початку руху, так і щодо місця його завершення. Це становить основу розподілу міграцій на еміграцію та імміграцію.

Як індивідуальні, так і групові міграції є формою задоволення потреб, реалізація яких вимагає зміни місця проживання. Незважаючи на те, що в деяких міграціях важливу роль може відігравати випадковий фактор, вони, як масові явища, підкоряються певним закономірностям. Міграції відображають історію розвитку суспільства і прагнення окремих осіб, які сформувалися в конкретних соціально-політичних і економічних умовах. Серед найважливіших спонукальних мотивів і причин міжнародної міграції трудових ресурсів знаходяться різні фактори економічного і неекономічного характеру.

До причин економічного характеру слід віднести такі: 1) розбіжності в рівні економічного розвитку окремих країн. Як свідчить практичний досвід, робоча сила мігрує, в основному, з країн з низьким рівнем життя в країни з вищим рівнем; 2) наявність національних розбіжностей у розмірах заробітної плати; 3) існування органічного безробіття в деяких країнах і насамперед слаборозвинених; 4) міжнародний рух капіталу і функціонування міжнародних корпорацій. До причин міграції робочої сили неекономічного характеру фахівці відносять політичні, національні, релігійні, расові, сімейні тощо.

Значний розвиток засобів зв'язку і транспорту, у свою чергу, здійснив стимулюючий вплив на активізацію процесів сучасної міжнародної трудової міграції.

Поряд з міграцією всього населення розрізняють міграцію окремих груп – етнічних, статевовікових і т.д., виділяють міграцію робочої сили – переміщення працездатного населення, яке викликається змінами в розміщенні виробництва, умовами існування. За класифікацією ООН, постійними працюючими мігрантами вважаються особи, які прибувають у країну, щоб знайти оплачувану роботу на термін, що не перевищує одного року. Провідними економічними факторами трудової міграції є наявність безробіття, експорт капіталу, діяльність ТНК, а також розвиток транспортних засобів.

Економічні наслідки міграції робочої сили різноманітні й неоднозначні. Приймаючі країни використовують іноземну робочу силу як фактор розвитку своїх продуктивних сил. Іммігранти використовуються, в основному, в трудомістких галузях і на тих виробництвах, які не користуються попитом у місцевого населення (автомобілебудування, будівництво, шахтарі). Переливання ж національної робочої сили в найбільш динамічні галузі економіки веде до зростання її кваліфікації. У результаті розвитку процесів трудової міграції в розвинених країнах формується подвійний ринок праці. На одному йде продаж національної робочої сили, а на іншому – іноземної. Місцеві підприємці вииграють від імпорту робочої сили і з погляду стримування росту заробітної плати.

Розвиток імміграції дозволяє країнам-реципієнтам заощаджувати значні кошти на підготовці кадрів. За приблизною оцінкою США заощадили в такий спосіб до 15 млрд. дол.

Що стосується країн-експортерів робочої сили, то дослідження дали, в основному, позитивний результат. Виїзд частини населення сприяє нормалізації ситуації на ринках праці. Так, у Пакистані, Індії, Бангладеш еміграція

скоротила безробіття на одну третину. Слід ураховувати і такий фактор, як зростання кваліфікації робочої сили, яка виїжджає, що при поверненні позитивно позначається на соціально-економічному розвитку країни. Ще одним позитивним наслідком є приплив іноземної валюти, яку переводять іноземні робітники на батьківщину. Іноді вони становлять значну частину доходів країни, сприяючи нормалізації фінансового становища. Наприклад, у Португалії дохід від експорту робочої сили становить 4,5 млрд. дол., а у Польщі – 1,4 млрд. дол.

Розглядаючи вплив еміграції, необхідно враховувати, що мігранти є насамперед малокваліфікованими працівниками; міграція фахівців підвищує шанси освіченої молоді.

Однак, глобальні наслідки міграції робочої сили двоїсті. З одного боку, вона забезпечує перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країн, дає можливість освоювати нові райони, зосередити найбільш активне населення в економічних центрах. З іншого, призводить до надмірної урбанізації, загострення екологічної ситуації, виникають проблеми, що пов'язані з адаптацією мігрантів до нових умов життя. Тому світовим співтовариством визнано доцільною і необхідною умовою дотримуватись певних правових норм і стандартів, закріплених у документах міжнародних організацій. Ратифікуючи міжнародні конвенції, країни, які регламентують процес трудової міграції, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством, що має важливе значення як для країни, так і для мігрантів, чий права за кордоном істотно розширюються. Якщо країна-імпортер робочої сили, в основному, відповідає за прибуття і використання мігрантів, то до функцій країни-експортера робочої сили насамперед входять регулювання впливу і захист інтересів своїх громадян-мігрантів за кордоном. Тому багато в чому інтереси країн-експортерів та імпортерів робочої сили виявляються тісно переплетеними.

Нині значне число глобальних установ і організацій (насамперед у рамках ООН), а також регіональних угруповань продовжує займатися проблемами, пов'язаними з міграцією населення і трудових ресурсів. Так, Комісія ООН з народонаселення має у своєму розпорядженні фонд, частина якого використовується на субсидування національних програм у галузі міграції населення. Діяльність Міжнародної організації праці (МОП) передбачає однією зі своїх цілей регулювання міжкрайової міграції населення. У документах ЮНЕСКО є положення, спрямовані на поліпшення освіти мігрантів і членів їхніх родин.

Основні документи міжнародних організацій мають велике значення стосовно до національного законодавства, оскільки при формуванні національної політики в галузі міжкрайової трудової міграції повинні бути враховані норми міжнародних конвенцій. Відповідно до визначення МОП, цілі еміграційної політики країн-експортерів полягають у тому, що еміграція робочої сили повинна сприяти скороченню безробіття, надходженню валютних коштів від трудящих-емігрантів, які використовуються для збалансованості експортно-імпортних операцій. Емігрантам за кордоном повинні бути

забезпечений відповідний життєвий рівень. Вимога повернення на батьківщину емігрантів поєднується з придбанням ними в закордонних країнах професії й освіти.

На сучасному етапі міжнародну міграцію трудових ресурсів характеризують активізація і ріст впливу країн-експортерів робочої сили, які використовують різні підходи до досягнення цілей еміграції: 1) методи і засоби захисту інтересів держави-експортера шляхом регулювання масштабів еміграції і якісного складу емігрантів, які виїжджають за межі країни (більшість держав демонструють своєю еміграційною політикою повагу прав своїх громадян на вільне переміщення, а деякі – проводять політику стримування еміграції, особливо щодо висококваліфікованих фахівців і при несприятливій демографічній ситуації, що для України досить актуально); 2) методи використання еміграції з метою забезпечення ресурсами економіки країни шляхом залучення валютних коштів трудящих-емігрантів (з цією метою в національних банках відкривають емігрантам валютні рахунки під вищу процентну ставку, створюють їм вигідні умови використання своїх валютних коштів для придбання товарів і виробничого устаткування, а ряд держав прямо зобов'язує трудящих-емігрантів переводити у свою країну значну частку отриманої за кордоном заробітної плати); 3) методи і засоби щодо захисту прав трудящих-емігрантів шляхом використання двосторонніх угод і контрактної форми наймання робочої сили для роботи за кордоном, яка покликана забезпечити певні економічні та соціальні гарантії, а також шляхом організації установ, фондів, представництв, призначення спеціальних посадових осіб з метою контролю за виконанням умов міжнародних угод з трудової міграції, вирішення спірних питань у країні перебування мігрантів і дотримання їхніх основних прав; 4) заходи, які сприяють сполученню як захисту державних інтересів, так і прав і свобод трудящих-емігрантів (одним з інструментів реалізації даного завдання служить введення порядку обов'язкового державного ліцензування діяльності з наймання громадян для роботи за кордоном. Мета ліцензування – наділення правом посередництва при працевлаштуванні за кордоном тільки тих організацій, які мають певний досвід роботи, надійні міжнародні зв'язки і здатні нести матеріальну і юридичну відповідальність за результати своєї діяльності); 5) заходи, спрямовані на взаємний захист інтересів країн-експортерів і країн-імпортерів трудових ресурсів (зокрема, при проведенні політики стримування масштабів міграції, нелегальних переміщень, стимулювання повернення мігрантів на батьківщину).

Нині країни-імпортери і країни-експортери робочої сили, міжнародні організації з міграції вдосконалюють законодавство, механізм регулювання цих процесів і потоків, керуючись принципами лібералізації з урахуванням національних інтересів. Тому важливим напрямком інтегрування України у світове співтовариство повинна стати ратифікація міжнародних конвенцій, які регламентують процеси трудової міграції.

#### 17.2.4. Міжнародні валютні відносини: історія та сучасність

Інтернаціоналізація економічних процесів сприяла інтернаціоналізації валютно-кредитних відносин, виникненню міжнародної валютно-фінансової системи, які функціонує на наднаціональному рівні. *Світова валютна система* (СВС) складається з взаємодіючих національних валютних систем, міжнародних валютних інститутів і організацій. За допомогою СВС здійснюється переливання фінансових ресурсів з однієї країни в іншу або блокується цей процес, що може розширювати або обмежувати ступінь національної економічної самостійності.

Елементами СВС є:

- склад і структура міжнародних ліквідних активів;
- основні міжнародні платіжні засоби;
- механізм установавання і підтримки валютних паритетів і курсів;
- умови взаємної оборотності валют;
- форми міжнародних розрахунків;
- режим міжнародних валютних ринків і ринків золота;
- міжнародні кредитно-фінансові інститути і комплекс міжнародно-договірних і державно-правових норм, які забезпечують функціонування валютних інструментів.

Характерною рисою СВС є постійний розвиток, що йде суперечливо, через кризи, які ведуть до постійної зміни валютних систем. Можна виділити декілька періодів в еволюції СВС, які відрізняються один від одного структурно і якісно.

Перший – період функціонування «золотого стандарту» і двосторонньої форми розрахунків. Перша в історії світового господарства міжнародна валютна система затвердилася наприкінці XIX–початку XX ст. Система золотого стандарту була заснована на декількох простих принципах:

- Кожна валюта визначається вагою золота.
- Конвертованість кожної валюти в золото забезпечується як усередині, так і за межами держави.
- Золото вільно продається на міжнародних ринках, у результаті ринки золота і валютних ринків тісно взаємозалежні.

Органи валютного контролю проводять політику регулювання, основною метою якої є забезпечення стабільності національної валюти і зовнішня рівновага.

Перша світова війна підірвала стабільність цієї системи. Співвідношення між грошовою масою і золотими резервами змінилося у всіх європейських країнах, повсюдно стала розвиватися інфляція. Розподіл золота у світі змінився на користь США. Для відновлення рівноваги в міжнародних розрахунках були початі спроби реставрації золотого стандарту. Нова система золотодевізного стандарту одержує визнання на Генуезькій конференції в 1922 р. Золото, разом з конвертованими валютами (долари і фунти стерлінгів), залишається засобом розрахунків у міжнародних операціях. Однак воно виключається з внутрішніх



операцій, оборотність банкнот у золото не забезпечується для резидентів. Банкноти обмінювалися на девізи, які потім могли бути обміняні на золото.

Велика депресія 30-х років кладе кінець спробам реставрації золотого стандарту. У 1936 р. усі розвинені країни практично відмовилися від золотої оборотності своїх валют. Протекціонізм, девальвація, так звана «політика руйнування сусіда», усе це викликало крах міжнародної торгівлі. У 1939 р. її обсяг на 1/3 став меншим, ніж десять років тому.

Другий етап – період функціонування наднаціональних інститутів МВФ, МБРР і багатосторонньої форми розрахунків (1944 р., Бреттон-Вудс, введення системи золотовалютного стандарту і SDR).

З метою відновлення зруйнованого Другою світовою війною фінансово-економічного механізму взаємодії між країнами, з ініціативи США була проведена Бреттон-Вудська конференція. Вона об'єднала 44 держави, у тому числі й СРСР, Швейцарія виступала в ролі спостерігача. Однак СРСР не ратифікував підписані угоди.

Уперше міжнародна валютна система стала ґрунтуватися на багатосторонньому договорі. Бреттон-Вудс ввів золотовалютний стандарт. Золото, як і раніше, залишається основою міжнародних розрахунків, долар же забезпечує, певною мірою, посередництво між золотом та іншими валютами. Роль долара забезпечувалася зобов'язанням США конвертувати по 35 доларів за трійську унцію золота (близько 31,1 грама; звичайна унція – 28,35 грама). Таким чином, золото і долар були резервними засобами. Такі валюти, як фунт стерлінгів і французький франк, використовувалися як резервні засоби для обмеженої групи країн.

Розвиток міжнародної ролі долара і досить млява валютна політика призвели до сильного збільшення обсягу американської валюти в обігу, що не могло не вплинути на вартість золота на вільному ринку. Курс золота відхиляється від вартості, яка відповідає офіційному паритету долара і конвертованість цієї валюти в золото стає чисто теоретичною. У серпні 1971 р. президент Р. Ніксон офіційно призупинив конвертованість, чим фактично закріпив роль долара як основи СВС. Повністю США відмовилися від обміну долара на золото за офіційною ціною в 1973 р.

Одним із принципових нововведень було створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) і запровадження механізму взаємних кредитів. Країни-члени МВФ могли одержати тимчасову допомогу, пропорційну їх участі у фонді, у вигляді прав запозичення. Перші запозичення були вільними, але незабаром допомога стала надаватися на визначених умовах. До звичайних прав запозичення в 1969-70 рр. додалися спеціальні права запозичення – SDR (special drawing right). SDR – це колективно утворений кредитно-резервний актив. Причиною їх виникнення була потреба в створенні нового інструмента, який користувався б такою ж довірою, як золото, і міг би його замінити так само як і долар, у резервах Центробанків і міжнародних розрахунків хоча б частково. SDR надавалися кожній країні пропорційно її квоті, яка залежить від національного доходу і частки країни в міжнародній торгівлі, таким чином, принцип розподілу не залежав від стану зовнішнього балансу країни.

Спочатку SDR виражалися в золоті (1 трійська унція – 35 SDR), з 1974 р. – через кошик валют 16 країн, що лідирують у світовій торгівлі, з 1981 р. – через кошик з 5 валют (долар США, німецька марка, французький франк, японська ена, фунт стерлінгів), процентне співвідношення яких змінюється в залежності від курсу валют (з 1986 р. переглядається кожні п'ять років).

Потрібно констатувати, що SDR не стали еталоном вартості, головним міжнародним резервним і платіжним засобом. Вони застосовуються МВФ як коефіцієнт перерахування національних валют і масштаб валютних порівнянь.

Третій етап – поточний період утворення групи м'яких валют у зв'язку з виникненням компаративних економік. Період формування і функціонування регіональних платіжних союзів типу ЄВС (1976-1978 рр., Ямайські угоди про відмову від фіксованих паритетів).

Ямайські угоди оформили такі чотири принципи ЄВС:

- Введено стандарт SDR замість золотовалютного стандарту.
- Юридично завершена демонетизація золота.
- Країнам надане право вибору режиму валютного курсу.
- МВФ покликаний підсилити міждержавне валютне регулювання.

Таким чином, послідовність між валютними системами була збережена.

Основні принципи Ямайських угод про реформу ЄВС не відповідали інтересам західноєвропейських країн у результаті чого, у 1979 р., була заснована *Європейська валютна система* (ЄВС), учасниками якої стали всі члени Європейського Союзу. ЄВС – це регіональна валютна система, сукупність економічних відносин, пов'язана з функціонуванням валюти в рамках економічної інтеграції. ЄВС є підсистемою ЄВС.

Глобалізація міжнародного фінансового ринку і його зростаюча інтеграція сприяють зрощуванню фінансових систем різних країн, що в перспективі може привести до створення єдиної фінансової системи в масштабах усього світового господарства.

У сучасних умовах необхідною умовою розрахунків по зовнішній торгівлі, послугах, кредитах, інвестиціях і т.д. є обмін однієї валюти на іншу у формі купівлі чи продажу іноземної валюти. Офіційними центрами, де відбувається купівля-продаж іноземних валют, є валютні ринки. Валютний ринок – це система соціально-економічних і організаційних відносин з купівлі-продажу іноземної валюти.

Функції валютного ринку: своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, регулювання валютних курсів, диверсифікованість валютних резервів, страхування валютних ризиків, одержання прибутку учасниками валютного ринку у вигляді курсової різниці, проведення валютної політики в рамках державного регулювання національної економіки.

У залежності від обсягу, характеру валютних операцій і кількості використовуваних валют прийнято розрізняти: світові, регіональні та національні (місцеві) валютні ринки.

Світові валютні ринки зосереджені у світових фінансових центрах. Серед них ринки в Лондоні, Нью-Йорку, Токіо, Франкфурті-на-Майні, Парижі. На цих ринках банки проводять операції з найбільш широко використовуваними в

платіжному обороті валютами і майже не здійснюють угод з валютами регіонального і місцевого значення незалежно від їх статусу і надійності. Обсяг угод на провідних світових валютних ринках перевищує 200 млрд. дол. на день.

На регіональних валютних ринках обертаються провідні вільно конвертовані та місцеві валюти, на які припадає основний обсяг операцій у даному регіоні. Виділяють такі регіональні ринки: європейський; азіатський; американський; близькосхідний.

На національному валютному ринку купівля-продаж валюти здійснюється через банківську систему. Ринки відрізняються один від одного за ступенем конвертованості валюти, обсягом валютно-обмінних операцій, ступенем інтегрованості у світове співтовариство, рівнем відкритості економіки.

Обсяги, умови продажу валют, їхні курси багато в чому залежать від наявності чи відсутності валютних обмежень, установлюваних державою, що знаходить своє відображення в характері оборотності чи конвертованості валют. Здатність національної валюти обмінюватися на іншу валюту називається конвертованістю. Конвертованість – це такий валютно-фінансовий режим, який дозволяє в ході всіх чи визначених зовнішньоекономічних операцій здійснювати вільний обмін національних грошових одиниць на іноземні валюти. Конвертованість означає, що національна валюта тією чи іншою мірою виконує функцію світових грошей. З погляду конвертованості всі валюти умовно можна розділити на три групи: вільно конвертовані (ВКВ), частково конвертовані та неконвертовані (замкнуті).

Повна конвертованість означає відсутність будь-яких валютних обмежень для фізичних і юридичних осіб – вітчизняних та іноземних і безперешкодне використання валюти в усіх видах міжнародних операцій. Вільно конвертована валюта необмежено обмінюється на валюти інших країн.

Нині в усьому світі валюти тільки 27 країн є повністю конвертованими. Вільна (повна) конвертованість передбачає сталість національної економіки, можливість її економічного росту і, як наслідок цього, довіру до її національної валюти з боку іноземних партнерів.

Частина конвертованих валют є резервними валютами – це валюти тих країн, у яких центральні банки інших країн накопичують і зберігають свої резервні кошти для міжнародних розрахунків. Сьогодні до таких валют належать: долар США, швейцарський франк, японська єна, євро, фунт стерлінгів. Ці п'ять валют становлять практично 100% світових валютних резервів.

В умовах часткової конвертованості оборотність поширюється тільки на певні категорії власників і окремі види зовнішньоекономічних угод. Національна валюта обмінюється лише на деякі іноземні валюти і не по всіх видах міжнародного платіжного обороту. Обмеженість в обміні на іншу валюту може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня обмеженість означає можливість вільного використання валюти винятково іноземними фізичними і юридичними особами тільки в зовнішньоторговельних розрахунках. Внутрішня

обмеженість – це можливість вільної купівлі-продажу іноземної валюти для фізичних і юридичних осіб усередині країни.

Неконвертована чи замкнута валюта – це валюта, яка не обмінюється на інші іноземні валюти і виступає всередині країни тільки як національна грошова одиниця. Радянський карбованець до середини 1992 р. був класичним прикладом замкнутої валюти.

Режим конвертованості валют залежить від багатьох політико-економічних обставин, зокрема таких, як: ступінь розвитку ринкових форм економіки і ступінь інтегрованості у світову економіку; позиції країни у світовому виробництві та світовій торгівлі; темпи інфляції всередині країни; стійкість і характер застосовуваних валютних курсів; юридичний і організаційно-технічний принцип грошового і кредитного обігу; розвиненість банківської системи тощо.

Конвертованість впливає на загальний економічний розвиток країни, тому що, зв'язуючи прямо внутрішній ринок зі світовим, дає можливість державі швидко реагувати на зміну міжнародної економічної ситуації, яка за останні десятиліття істотно змінилась.

### **17.3. Проблеми інтеграції української економіки у світове господарство**

Визначальним для орієнтації процесу входження економіки України на міжнародні ринки є розвиток процесів інтернаціоналізації у світовому господарстві: останні чверть століття обсяги зовнішньої торгівлі зростали вище, ніж світове виробництво, а обсяги вивозу прямих інвестицій зростали швидше, ніж товарообіг між країнами. Така ситуація є наслідком інтенсифікації міжнародного поділу праці, структура якого, з одного боку, в основних моментах вже склалася, а з другого, знаходиться в стані модифікації.

Найбільш суттєвий вплив на міжнародний поділ праці здійснили соціально-політичні зміни в другій половині ХХ ст. та революційний стрибок у наукових знаннях, що супроводжувався якісними зрушеннями у техніці, технології та виробництві. Це привело до переходу від раніше існуючої системи міжнародного поділу праці, основаної на перевазі загального поділу праці, до нової моделі, основаної на частковому і, в значній мірі, на одиничному поділі праці.

Перехід до організації міжнародних зв'язків між країнами на основі одиничного поділу праці пов'язаний із виходом процесу виробництва із меж підприємства за межі країни, обумовивши розвиток міжнародної промислової кооперації. Міжнародна виробнича кооперація відображає новий рівень усупільнення виробництва, за якої безпосередньо виробничі зв'язки між підприємствами різних країн стають постійними і набувають повної самостійності щодо товарообмінних операцій на світовому ринку. Це призвело до створення світових промислових комплексів: 90% світового ринку промислової продукції забезпечують розвинені країни.

На визначення міжнародного профілю економіки країни впливають, з одного боку, характер та рівень розвитку внутрішньої спеціалізації, а з другого, система тісних світогосподарських зв'язків суттєво модифікує в країні процес відтворення, збільшує загальний обсяг виробництва і ресурсний потенціал.

У 90-і рр. у країнах Заходу почався перехід до формування якісно нової моделі світового розвитку. Вона характеризується, передусім, становленням принципово нового технологічного способу виробництва на основі впровадження в усі галузі високої інформаційно-інтелектуальної технології, яка базується на електронній автоматизації, інформації та біотехнології, використання матеріально-, ресурсо- і працезберігаючих виробництв. На початку ХХІ ст. мова йде про нову економічну систему, яка базується на інформації та знаннях – «економіка знань», яка змінює форми та особливості формування міжнародного поділу праці та вносить зміни у реалізацію економічних законів на світовому ринку. Новий тип економічної системи та НТП висувають нові вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, оскільки «людський фактор» є центральним елементом нової моделі розвитку.

Активні дії розвинених країн призвели до розвитку в другій половині ХХ – на початку ХХІ ст. тенденції до лібералізації світової економіки, значну роль в якій зіграли домовленості в межах СОТ. На сьогодні мито між розвиненими країнами в середньому складає 5%.

Однією з найскладніших проблем стратегії зовнішніх економічних відносин України є визначення правильного співвідношення різних векторів у рамках курсу на входження країни в систему світогосподарських відносин. Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу став саме європейський інтеграційний напрям, але залишаються складні питання – щодо алгоритму практичної реалізації цього вектора, його співвідношення з іншими регіональними векторами зовнішньоекономічного розвитку та участі України в глобальних економічних процесах.

Вибудовуючи стратегію інтеграції в ЄС, ми маємо уникнути помилки при оцінці відносного гео економічного становища основних глобальних конкурентів у перспективі. Зокрема, важливим є питання, чи спроможеться ЄС. переважаний структурними й фінансовими проблемами, що впливають з його потреби у внутрішній інституційній реструктуризації й одночасно у зовнішньому розширенні на Схід, здобути першість у глобальному суперництві, з одного боку, зі США, а з іншого – з величезним Азійсько-Тихоокеанським регіоном. При цьому слід взяти до уваги відсутність світового лідерства у ЄС за окремими важливими показниками в галузі формування найновітніших секторів економіки.

За таких умов відсутність на сьогодні офіційних гарантій з боку Європейського Союзу щодо перспектив повноправного членства України в ЄС виглядає не так уже й прикро. Принаймні наявний ступінь інтегрованості в європейські структури, ядром яких, безумовно, є нині Європейський Союз, дає Україні змогу використовувати більш гнучкий алгоритм розвитку відносин на цьому напрямі. Не виключено, що в разі значного економічного успіху Китаю і в цілому регіону Східної Азії та уповільнення темпів розвитку регіону ЄС в

Україні буде більше можливостей ефективно розвивати свій східний вектор світогосподарських зв'язків саме в статусі асоційованого, а не повноправного члена ЄС. Мова має йти про об'єктивно еволюційний, поступовий характер такого входження. Саме еволюційний підхід слід закласти і в чинну стратегію інтеграції України до Європейського Союзу, і в план дій щодо її реалізації. Такий підхід означає, що ми не повинні в поточному моменті відмовлятися від розвитку, ефективних коопераційних зв'язків на Сході чи за океаном, а тим більше руйнувати їх, обмежуючись лише одним стратегічним вектором Європейського Союзу.

Процес інтеграції вітчизняної економіки у світову, незалежно від того, який вектор буде пріоритетним, потребує створення необхідних передумов. Україна може значно прискорити створення передумов для ефективної міжнародної інтеграції національної економіки шляхом концентрації ресурсів у тих сегментах економічної структури, які визначають майбутнє світової економіки і створюють можливість для не наздоганяючого, а випереджаючого розвитку. Це висуває на перший план такі види економічної політики держави, як науково-технічна, інноваційна, освітня та інформаційна. В цих сферах необхідно законодавчо встановити гарантовані мінімально допустимі рівні бюджетних та загальнодержавних витрат на зазначені цілі відносно ВВП країни, виходячи з рівня таких витрат у провідних країнах світу (а не міркувань поточного балансування державного бюджету), а також запровадити кримінальну відповідальність за порушення відповідних норм бюджетних витрат на вказані цілі.

Для об'єктивно можливого прискорення процесу формування інституційної готовності України до міжнародної економічної інтеграції необхідно, щоб саме інституційна, а не монетарно-стабілізаційна політика стала наріжним каменем філософії державного управління в Україні на нинішньому етапі її розвитку. Така політика має орієнтуватися передусім на створення як державних, так і суто ринкових інститутів, що сприяють генеруванню й розповсюдженню інновацій та формуванню визначального фактора сучасної конкурентоспроможності – людського капіталу, вона повинна спрямовуватися на створення рівноправних умов для підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських фірм і компаній у відкритому конкурентному середовищі.

Необхідно зрозуміти, що в Україні немає ресурсів для забезпечення економічного ривка в усіх галузях економічного комплексу країни. Неможливо бути конкурентоспроможними всюди. Тому нагальним завданням є забезпечення прискореного розвитку передусім у низці профільних науко-техномістких галузей (аерокосмічна, виробництво нових матеріалів, окремі виробництва у фармацевтичній, електронній та електротехнічній промисловості), які вже сьогодні демонструють досить високий технологічний рівень і здатність до міжнародної конкуренції, а отже, і готовність стати «локомотивами» високотехнологічного зростання.

## 17.4. Економічні аспекти глобальних проблем

Кінець ХХ ст. ознаменувався безпрецедентними, за своїм обсягом, темпами і значенням, процесами глобалізації.

Уперше про глобалізацію як нового феномена сучасності, заговорили американці. У науковий обіг термін увів Т. Левітт у своїй статті, опублікованій в «Гарвард бізнес-рев'ю» у 1983 році. Він позначив цим поняттям феномен злиття ринків окремих продуктів, вироблених великими транснаціональними корпораціями (ТНК). Ширшого значення новому терміну надали в Гарвардській школі бізнесу, а головним його популяризатором став консультант цієї школи К. Оме, який опублікував у 1990 році книгу «Світ без меж». Вважаючи, що світова економіка відтепер визначається взаємозалежністю трьох центрів (ЄС, США, Японія), він стверджував, що економічний націоналізм окремих держав став безглуздим, у ролі ж сильних «акторів» на економічній сцені виступають «глобальні фірми».

Спроби опису і пояснення процесів глобалізації починалися з позицій різних наук. Тому єдиного визначення феномена глобалізації не існує, але можна виділити три виміри цього поняття, важливі з погляду науки про міжнародні відносини:

- глобалізація – це історичний процес, який розвивається протягом багатьох сторіч;
- глобалізація означає уніфікацію світу, життя за єдиними принципами, цінностями, наслідування єдиних звичаїв і норм поведінки, прагнення все універсалізувати;
- глобалізація – це визнання зростаючої взаємозалежності, головним наслідком якої є руйнування національного державного суверенітету під дією нових акторів міжнародних економічних відносин – глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють на рівних правах не тільки між собою, а й із самими державами. Таким чином, якщо визначити глобалізацію ширше, то вона означає зміну всіх сторін життя суспільства під впливом загальносвітової тенденції до відкритості і взаємозалежності.

Історичні корені глобалізації ідуть у процес інтернаціоналізації, яка з позиції окремих країн розвивається в двох напрямках – усередину і назовні. Розвиток усередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, послуг, технології, інформації у сфері внутрішнього споживання даної країни. Розвиток же зовні характеризується перевагою орієнтації країни на світовий ринок і глобальну експансію фірм у торгівлі, інвестиціях та інших угодах. Головним наслідком цього процесу, поряд зі зростанням взаємозалежності держав, є просторова й інституціональна інтеграція ринків.

Найбільш гостра наукова дискусія розгорнулася щодо визначення моменту виникнення процесів глобалізації. Історики і географи у своїй більшості наполягають на характеристиці глобалізації як одного з етапів

багатовікового розвитку капіталізму. Економісти вважають, що процеси глобалізації почалися з транснаціоналізації фінансових ринків, злиття ринків окремих продуктів, вироблених транснаціональними компаніями, а значить у 70-ті роки.

З погляду міжнародних відносин, говорити про процеси глобалізації можна тільки з 80-х років, коли в процесі інтеграції завдяки зняттю політичних бар'єрів відбулися якісні зміни. І пов'язано це насамперед з такими факторами. Перший фактор – ступінь інтеграції, який змінювався протягом усього сторіччя. Високі торгові бар'єри в 20-х і 30-х рр., контроль над імміграцією, заборони на іноземні інвестиції в різних країнах, заборони на культурні обміни – все це значною мірою гальмувало інтеграцію. У 50-х рр. бар'єри між Західною Європою, Північною Америкою і Японією стали зменшуватися. Але країни роз'єднували ідеології і віру в самодостатність. Зняття політичних бар'єрів привело до різкого росту інтеграції в 90-х рр. Рішення західних країн про прихильність до відкритої економіки, закордонного інвестування, зростання торгівлі, лібералізації телебачення були у своїй суті політичними. Вони, як і будь-яке політичне рішення, оборотні.

Імпульс розвитку процесів глобалізації був даний у розвинених країнах Заходу.

Необхідно відзначити, що аж до кінця 80-х рр. термін «глобалізація» звичайно перекладався як «інтернаціоналізація». Очевидно, що до кінця 80-х рр. концепція глобалізації не мала широкого розповсюдження у світі, за винятком Японії, де значення терміна було тотожне, щоправда, з погляду вузького кола фахівців, поняттю економічної глобалізації.

Таким чином, у широкому уявленні під глобалізацією слід розуміти сукупність таких процесів і явищ, як: транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації; міжкраїнове переміщення людей, перевага орієнтації на світовий ринок у торгівлі, на інвестування й інші трансакції (на рівні фірм), територіальна й інституціональна інтеграція ринків, а також виникнення глобальних соціально-екологічних проблем, для вирішення яких необхідно дійсно всесвітнє співробітництво. Характерною рисою процесу є міжнародні фінансові й інформаційні потоки, які в умовах лібералізації майже або зовсім не контролюються національними законодавствами. Основним результатом цих змін є велика політична й економічна взаємозалежність.

Спроба кількісно оцінити процес глобалізації була розпочата зарубіжними фахівцями на основі інтегрального індексу. Індекс визначає ступінь глобалізованості окремо взятої країни за допомогою розкладання цього процесу на окремі складові. Індекс вимірює рівень особистих контактів за межами даної країни шляхом сполучення даних про міжнародні телефонні дзвінки, туризм, грошові перекази й інші міжнародні трансферти. Він також вимірює ступінь економічної інтеграції, відкритості національних економік, порівнюючи внутрішні і світові ціни.

Останні роки індикатори глобальної інтеграції демонструють значне зростання. Збільшується кількість іноземних туристів, нині вони становлять у середньому три мільйони на день, що на один мільйон більше показника 1980 р.



Прямі іноземні інвестиції до 2000 р. перевищили 865 млрд. дол., а трафік міжнародних телефонних переговорів перевищив 100 млрд. хвилин, користувачами Інтернету стали понад 250 млн. осіб. Однак проведені дослідження показали, що, незважаючи на швидку технологічну інтеграцію, темпи глобальної інтеграції в останні роки уповільнилися. Однією з причин уповільнення економічної інтеграції стало зменшення обсягів зовнішньої торгівлі внаслідок ряду фінансових криз наприкінці 90-х років.

Як показали розрахунки, найбільш глобалізованими країнами є невеликі за розміром держави, для яких їхня відкритість означала доступ до капіталів, товарів і послуг, що не можуть бути зроблені в їхній країні. У деяких випадках важливу роль в інтеграції ринків відіграв географічний фактор (Нідерланди), в інших – сполучення вузького внутрішнього ринку і висококваліфікованої робочої сили (Швеція, Швейцарія) або обсяги міжнародного туризму (Австрія).

Кількісний аналіз змінив думку як прихильників, так і противників глобалізації щодо швидкості, масштабів глобальної інтеграції, а також її впливу на різницю в доходах населення і процеси демократизації. Так, наприклад, п'ята частина світового населення, що проживає в розвинених країнах, створює 87% світового валового продукту, дає 82% світового експорту і 86% прямих іноземних інвестицій, тоді як частка найменш розвинених країн за цими показниками не вище 1%. Але, чи тільки глобалізація винна в посиленні міжкрайової диверсифікованості? Це питання ще вимагає додаткових досліджень.

Найбільш «глобалізована» десятка країн світу: Австрія, Великобританія, Ірландія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Сінгапур, Фінляндія, Швейцарія, Швеція.

### **Поняття та категорії**

Світове господарство. Міжнародний поділ праці. Етапи розвитку світового господарства. Економічна інтеграція. Міжнародна торгівля. Міжнародні економічні організації. Міжнародна міграція капіталу. Міжнародні валютні відносини. Глобалізація.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому полягає сутність світового господарства і яка доцільність окремих держав буде тісно пов'язаними з ним?
2. Які основні економічні закони діють в цій сфері?
3. Що таке міжнародний поділ праці?
4. Які виділяють етапи розвитку світового господарства?
5. За якими ознаками діляться країни, що входять до світового господарства?
6. У чому полягають сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі?
7. Які існують проблеми зовнішньої торгівлі в Україні?

**Навчальне видання**

# **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**

**Навчальний посібник**

Зверяков Михайло Іванович  
Артеменко Олександр Андрійович  
Брагарник Ольга Олександрівна  
Видобора Володимир Володимирович  
Гринчук Володимир Григорович  
Даниліна Світлана Олексіївна  
Жданова Людмила Леонідівна  
Ластовенко Микола Григорович  
Макуха Сергій Миколайович  
Максименко Сергій Володимирович  
Матвеєнко В'ячеслав Костянтинович  
Мужайло Василій Дмитрович  
Несененко Павло Петрович  
Романенков Ігор Данилович  
Старикова Тетяна Степанівна  
Сухова Тетяна Леонідівна  
Хромов Ігор Олександрович  
Чередниченко Галина Анатоліївна  
Яценко Віктор Петрович

Коректор: А. О. Ковальова

Підп. до друку 24.11.14. Формат 84x108/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 19,64

Наклад 300 прим. Зам. №1178

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ

65029, м.Одеса, Ольгіївський узвіз, 8

Тел.: 728-45-71

e-mail: [ev\\_atlant@mail.ru](mailto:ev_atlant@mail.ru)

Свідоцтво: 23179617