

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА
Частина II

Навчальний посібник

Харків 2020

ПЕРЕДМОВА

Сьогодні для значної частини населення терміни і поняття « ринок», «ціна», «інфляція», «безробіття», «дефіцит», «податки» тощо — не абстрактні категорії суто економічної теорії (не має значення, політичної економії чи економікс), а наповнені глибоким змістом явища, що позначаються на їхньому повсякденному житті.

Якими законами стимулювати суспільне виробництво, якою має бути державна політика зайнятості, цін і доходів, чи є інфляція абсолютним злом і чи не призведе прагнення до низьких стабільних цін до придушення інвестиційного процесу, а разом — до стагнації виробництва, величезного безробіття, ще більшого зuboжіння населення?

Відповіді на ці запитання дати нелегко, оскільки в кожній країні вони мають розв'язуватися по-різному. Немає єдиного рецепта, як немає абсолютно ідентичної економіки. Вихідний матеріальний рівень, забезпеченість ресурсами, у тому числі кваліфікованою робочою силою, різні історичні, національні, соціокультурні традиції — усе це зумовлює в різних країнах особливості економічного розвитку.

Видання, підготовлене колективом учених Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна, може бути використане не тільки студентами, а й учнями середніх шкіл, а також тими, хто самостійно вивчає економічну теорію. У посібнику викладаються основні концепції політичної економії й економікс, альтернативні погляди різних економічних шкіл із найважливіших проблем економічного життя. Не залишилися без уваги проблеми переходу України, інших країн пострадянського простору до ринкової економіки. Матеріал, що стосується проблем перехідної економіки, досить суперечливий, як і сама економічна дійсність. Тому він не може викладатися в термінах і категоріях класичної політекономії й економікс. Практична функція економічної теорії потребує наукового осмислення економічних процесів, що відбуваються в Україні.

Частина друга

МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА

ЗМІСТ

Глава 1 ТОВАР І ГРОШІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....

1.1. Товарна форма продукту праці. Об'єктивні і суб'єктивні властивості товару.....

Глава 1 ТОВАР І ГРОШІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Товарна форма продукту праці. Об'єктивні і суб'єктивні властивості товару

Товарне господарство, на якому заснована ринкова економіка, виникає на визначеному етапі розвитку матеріального виробництва і пов'язане з перетворенням продуктів праці в товари. Спочатку в суспільстві панувало натуральне господарство, у якому продукти привозилися для власного споживання. Такий стан є характерним для суспільств із перевагою сільськогосподарського виробництва. Прикладом натурального господарства може служити селянське господарство, що забезпечує себе всім необхідним. Однак у міру розвитку продуктивних сил, поділу праці виникає обмін продуктами, що завдяки обміну перетворюються в товари. Товар і є продукт праці, зроблений для обміну. Для того, щоб натуральне господарство перетворилося в товарне, необхідні дві головні умови. Перша умова: суспільний

поділ праці, здійснення спеціалізації виробників на виготовленні різних товарів. Один виробник спеціалізується на виготовленні ковальських виробів,

інший — гончарних, третій — на шитті одягу тощо. І для задоволення всіх потреб кожного з виробників необхідний обмін.

Поділ праці — необхідна, однак недостатня умова для перетворення продукту в товар. Якщо коваль у громаді виконує необхідну для всіх роботу, але не веде своє господарство відокремлено від інших виробників, то його результати праці не потрапляють до інших людей через ринок і не стають товарами. Тому для перетворення натурального господарства в товарне, крім суспільного поділу праці, необхідна ще одна умова — економічне відокремлення виробників. Отже, товарне виробництво — така система господарських зв'язків, у якій економічно відокремлені виробники спеціалізуються на виготовленні різних товарів, обмінюваних на ринку.

Первісне товарне виробництво розвивалося як ремесло в середині століття в надрах натурального господарства. Однак використання переваг поділу праці веде до того, що товарне виробництво усе більше витісняє натуральне господарство і, нарешті, стає всеохоплюючою системою, де усі види ресурсів і продуктів перетворюються на товари. Навіть здатність людини до праці, тобто її робоча сила, стає об'єктом купівлі чи продажу. Така все-охоплююча система товарного виробництва одержала назву капіталістичної. Виникла необхідність розрізняти просте і капіталістичне товарне господарство.

Істотна ознака, що відрізняє капіталістичне товарне господарство від простого — застосування найманої праці. При простому товарному виробництві власник засобів виробництва виступає разом з тим і працівником, що виготовляє товар. У капіталістичному господарстві власник засобів виробництва використовує працю найманих робітників. Звідси випливає і те, що в простому товарному господарстві працівник — власник створеного продукту, а в капіталістичному — результати праці належать не їхнім виробникам, а власникам засобів виробництва.

Найпростіший елемент товарного господарства — товар — володіє двома основними властивостями. По-перше, товар має здатність задовольняти якусь

потребу людини, наприклад, зимове пальто купують для того, щоб не змерзнути від холоду; телефон — для того, щоб швидко обмінюватися необхідною інформацією; годинник — для того, щоб орієнтуватися в часі тощо. Таку властивість товару, як здатність задовольняти визначені потреби людини, називають споживчою вартістю. По-друге, товар як упередметнений результат суспільної праці має вартість. Вартість товару визначається суспільно необхідними витратами праці на виробництво товару. Такими витрати виступають витрати, здійснювані при суспільно нормальних умовах, середньому рівні вмілості й інтенсивності праці.

Суспільно необхідні витрати вимірюються суспільно необхідним часом. Один товаровиробник затрачає на виробництво того самого товару більше часу, а інший — менше. Але на ринку товари виступають як результат суспільно усередненої праці і робочого часу. Чим більше товарів виробляється в одиницю часу, тобто чим більша продуктивність праці, тим менше суспільно необхідного часу припадає на один товар і тим менше вартість цього товару.

Вартість зовні виявляється у визначених мінових співвідношеннях обмінюваних товарів. Якщо на 30 кг зерна витрачено таку кількість суспільно необхідної праці, як і на 2 сокири, то мінове співвідношення товарів таке: 30 кг зерна = 2 сокирам. Здатність товару у визначених пропорціях обмінюватися на інший товар називається міною вартістю, що виступає зовнішньою формою прояву вартості.

Споживча вартість і вартість товару — об'єктивні характеристики. Однак вони споживачем товару сприймаються суб'єктивно. Суб'єктивне сприйняття вартості виражається через можливість відхилення мінових пропорцій від тих співвідношень, що визначаються вартістю.

Суб'єктивне сприйняття споживчої вартості споживачем фіксується поняттям корисності. Здатність хліба вгамовувати голод являє собою його споживчу вартість як об'єктивна властивість, що не залежить від того, наскільки корисною сприймає цю властивість суб'єкт. Корисність же хліба для людини залежить від

того, наскільки людина має потребу в ньому і багато чи мало його для задоволення потреб. Корисність хліба для людини, що відчуває голод, більша, ніж для ситої людини. Корисність зимового одягу в холоди розцінюється вище, ніж літньої тощо. Корисність товару залежить від інтенсивності потреби в ньому і його кількості. Якщо людина голодна і починає вгамовувати свій голод, наприклад, супом, то найбільшою корисністю для нього буде перша ложка. Кожна наступна ложка буде мати меншу корисність і, нарешті, після насичення суп перестає мати корисність. А якщо буде мати місце переїдання, то корисність може стати навіть негативною.

Природно, корисність кожного наступного блага нижча за попередню. Існує та одиниця блага, після якої корисність блага зникає, стає рівною нулю, байдужою для споживача. Ця корисність називається граничною. Якщо ж мається обмежена кількість благ, то граничною корисністю володіє останнє благо, що задовольняє найменш інтенсивну потребу.

Аналіз руху товарів, їхніх мінових співвідношень, обумовлених суспільно необхідними витратами праці, відбитий у трудовій теорії вартості. Дослідження ж руху товарів з погляду суб'єктивної оцінки їхньої корисності, що спирається, насамперед, на поняття граничної корисності, представлене маржиналізмом (від фр. *marginal* — граничний). Ці два напрямки тривалий період розвивалися в полеміці і запереченні один одного. Однак стає усе більш ясно, що це — два різних рівні аналізу, що повинні не заперечувати, а доповнювати один одного.

1.2. Характер праці в ринковій економіці

З характеристикою товару як споживчої вартості зв'язаний двоїстий характер праці. Праця, виконувана у визначеній доцільній формі, що відрізняється метою, предметами і засобами праці, характером операцій і результатом, являє собою конкретну працю. Прикладом тут може служити праця токаря, столяра, кравця, будівельника тощо. Але усі види конкретної праці мають загальне (витрати фізичної і розумової енергії на виробництво товару). Ці витрати праці взагалі,

безвідносно до конкретної форми праці, виступають в умовах товарного виробництва як абстрактна праця. Результат конкретної праці — споживча вартість, а результат абстрактної праці — вартість товару.

Конкретна праця виступає як форма прояву приватної праці індивіда, що створює ту чи іншу споживчу вартість. Абстрактна ж праця являє собою часточку загальної, однакової для всіх товаровиробників праці і є формою прояву суспільного характеру праці. Праця товаровиробника завжди виступає, з одного боку, як приватна праця даного індивіда і виявляється в конкретній формі, що створює споживчу вартість, а з іншої, як часточка суспільної праці і виявляється в абстрактній формі, що створює вартість.

Протиріччя між приватною і суспільною працею товаровиробника в умовах товарного виробництва —

основне і виявляється в різноманітних формах конкретної й абстрактної праці, споживчої вартості і вартості, складної і простої праці. Усе це — конкретні форми прояву суміснорозділеної праці в умовах, коли сумісність і роздільність із простого розходження перетворилися в протилежності.

Складна праця .

Складна праця виступає як характеристика конкретної праці.

Вона вимагає для здійснення визначених навичок, умінь, кваліфікації. На відміну від цього просту працю може виконувати будь-який нормально розвинений індивід без спеціальної підготовки і навчання. Тому проста праця співпадає з витратою праці взагалі і служить перехідною ланкою, що дозволяє звести конкретну працю до абстрактної. Складна праця функціонує як помножена проста праця, що створює в одиницю часу більшу вартість.

Схематично цей взаємозв'язок наведено на рис. 11.1:

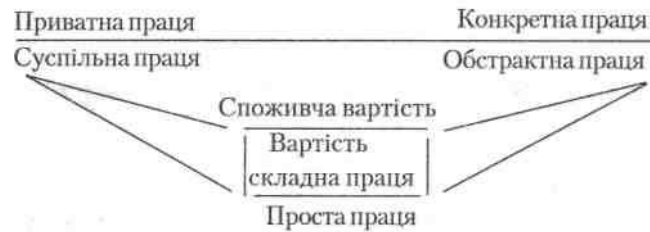


Рис. 11.1 11.3. Сутність і функції грошей

У процесі розвитку товарного виробництва виникають і функціонують гроші. Люди завжди намагалися зрозуміти природу грошей, описати їх властивості. Ці прагнення історично втілювалися в різні теорії, що описують феномен грошей з різних сторін. Так, металістична теорія ототожнювала гроші зі шляхетними металами, приписуючи їм властивість бути грошима від природи. Номіналістична теорія зводить гроші до умовних знаків. Кількісна теорія розглядає гроші з погляду їхніх мінових пропорцій при обміні на товари і послуги. Розвиток форм обміну показує, що гроші історично набувають і товарної форми (у тому числі грошово-металевої), і знакової, і ідеальної тощо. Тому ті чи інші історичні форми обміну можуть стати реальною підставою для відповідних теорій. Наукове визначення сутності грошей, з одного боку, в узагальненій формі виражає всю їхню історію, з іншого боку — повинне знаходити підтвердження в кожній конкретній формі. Власне, розгляд виникнення і розвитку грошей у процесі історичного руху форм обміну і розкриває сутність грошей. Гроші виникають у процесі розвитку обміну як представник еквівалента вартості товару. Вартість товару може бути представлена й особливим реальним товаром (наприклад, фунт срібла) і знаком (наприклад, гривню) тощо. Але сам еквівалент повинний бути реальним. Таке визначення сутності грошей вписується в різні теорії грошей як визначені, історично обмежені описи форм еквівалента. Під таке визначення, наприклад, підходить марксистське розуміння грошей як особливого товару, що виконує роль загального еквівалента, але з обмеженням, що справедливе лише для того історичного етапу, коли представником

вартості як еквівалента є реальні грошові товари (золото, срібло). Якщо ж представником стає грошовий знак, то справедливі багато тверджень номіналістичної теорії. Якщо вартість представлена лише ідеально, то йдеться про ідеальні гроші.

Відповідно до такого підходу можуть бути розкриті і функції грошей, що являють собою способи здійснення, реалізації сутності грошей. Так, якщо гроші являють собою еквівалентну вартість, то тим самим вони уже вимірюють вартість товару в обміні. Тому, насамперед, вони виконують функцію міри вартості. Здійснення такої функції знаходить вираження в категорії ціни, що являє собою грошове вираження вартості товарів. Вартість, представлена в грошовій одиниці, виступає як масштаб цін. В умовах, коли роль грошей виконували шляхетні метали, масштаб цін визначався через золотий зміст грошової одиниці. Наприклад, у 1897 році російський карбованець містив 0,774234 р. золота, а в 1973 році американський долар — 0,736736 м, золота тощо. У сучасних умовах золотий зміст грошової одиниці офіційно не встановлюється, що символізує остаточний перехід від грошово-товарної до знакової форми вартості. У процесі обміну товар виражає свою вартість у грошах. Отже, гроші виступають як засіб вираження вартості товару. Але виразити вартість товару вони зможуть тільки в тому випадку, якщо самі будуть одиницею вартості, через яку виразиться вартість товару. У такій якості гроші виступають як засіб представлення одиниці вартості.

Виконання грошима функції засобу представлення одиниці вартості, за допомогою якої здійснюється функція вираження вартості товару, інтегрується у функції міри вартості. Однак гроші не просто вимірюють вартість, але і представляють її в русі, у переході від одного суб'єкта економічної діяльності до іншого, в оплаті товарів, послуг, податкових платежів тощо, тобто виступають засобом платежу.

Платіжний засіб виступає таким у відношеннях і з продавцем, і з покупцем. Але для покупця гроші також є і купівельним засобом. Функції купівельного і

платіжного засобу інтегруються у функції Засобу обігу. Адже через ці функції приводяться в реальний рух товари. Дві інтегральні функції: міри вартості і засобу обігу для грошей найбільш істотні. Без них гроші б не були грошима. Інші функції, можуть виконуватися грошима, а можуть і не виконуватися.

Важливими функціями виступають, насамперед, функції збереження вартості, заощадження і нагромадження. В економіці через різні причини виникає необхідність нагромадження вартості. У такому випадку гроші тимчасово заперечуються як купівельний і платіжний засіб, не виконують функцію засобу обігу і випадають з обороту. Важливо, щоб випавши з обороту гроші не утратили свою вартість, зберегли її (засіб збереження). Суть заощадження полягає у вилученні грошей з обороту. Якщо людина буде заощаджувати, не пускати в обіг певні суми грошей, що будуть зберігати свою вартість, не втрачати її, то відбувається нагромадження грошей. Можна сказати, функції збереження вартості і заощадження інтегруються у функції нагромадження. У силу органічної зв'язаності функцій їх іноді не розрізняють.

Таким чином, гроші виконують такі основні власні функції і підфункції:

1. Міра вартості:

- а) засіб вираження вартості;
- б) засіб представлення одиниці вартості;

2. Засіб обігу:

- а) купівельний засіб;
- б) засіб платежу.

3. Засіб нагромадження:

- а) засіб заощадження;
- б) засіб збереження вартості.

Виходячи на міжнародну арену гроші починають виконувати функцію світових грошей. Спочатку таку функцію виконувало золото. Але поступово на його місце прийшли національні валюти розвинених країн (долар США, англійський фунт

стерлінгів та ін.), частково такі функції виконують колективні валюти (СДР — спеціальні права запозичення, євро — європейська валютна одиниця).

Проте функцію світових грошей не можна поставити в один ряд з перерахованими вище, тому що вона виражає не способи реалізації грошей, і сферу їхнього здійснення. У подібній класифікації необхідно говорити про функції національних, регіональних грошей тощо.

До речі, євро в цьому випадку — не світові, а регіональні, європейські гроші.

У процесі розвитку товарно-грошового обігу виникають різні представники грошей, що реалізують якусь функцію, підфункцію чи їх комбінації. З функції грошей як засобу платежу виникає вексель — боргова розписка приватної особи, що містить зобов'язання сплати визначеної суми у встановлений термін, банкнота — вексель банку; чек — письмове розпорядження про видачу грошей та ін. У грошовому обігу використовуються різні форми грошей: наявні і безготівкові, чеки, векселі тощо. Усі вони входять до поняття широких грошей і утворюють залежно від ступеня ліквідності (тобто здатності перетворюватися в готівку, яка має абсолютну ліквідність) визначені грошові агрегати (M_1 , M_2 , M_3 , L). У сучасних умовах існують різні форми обміну і грошей. Так, в умовах нестабільності господарських зв'язків в Україні й інших країнах перехідної економіки широкий розвиток одержав бартер, що являє собою обмін товарами без використання валюти, готівки чи безготівкових коштів. Однак бартер частково використовується й у країнах з розвиненою ринковою економікою у зв'язку з великою дорожнечею посередницьких послуг.

У сучасних умовах у країнах Заходу широко поширені кредитні картки, що являють собою використовуваний у роздрібній торгівлі й у сфері послуг документ, що поєднує платіжно-розрахункову і кредитну функції. Як правило, це пластикова картка, на якій закодовані дані про її власника і наявність у нього коштів. Розширюється також використання дебетових карток, що дозволяють не тільки знімати гроші з рахунка для оплати покупок, але і вносити гроші на рахунок.

В Україні до проведення грошової реформи функціонував купон, що представляв гроші в наявному обороті. Купон не став повноцінними грошима, але виконував деякі їхні функції в обмеженій сфері. З введенням у безготівковий обіг українського карбованця почався процес формування власної валюти України, а купон став представником карбованця в наявному обороті. Нарешті, проведення грошової реформи і введення гривні завершило процес створення повноцінної валюти в Україні. Наявність власної валюти припускає існування її курсу стосовно інших валют. .

Валютний курс являє собою ціну грошової одиниці даної країни, виражену в грошовій одиниці іншої країни. Він залежить від співвідношення реальної купівельної спроможності валют і забезпечує еквівалентність обміну.

У міжнародній практиці розрізняють фіксований і плаваючий валютні курси. Існують також валютні коридори, що дозволяють валюті коливатися у визначених рамках. Валютний коридор змінюється відповідно до коливань попиту та пропозиції валют. Змінний валютний курс передбачає вільну конвертованість валют, тобто вільний і необмежений обмін однієї валюти на іншу. Вільно конвертованими валютами виступають долари США і Канади, валюти країн Європейського співтовариства, Японії і деяких інших країн. Валюти, для яких зберігаються певні обмеження для ряду валютних операцій є частково конвертовані. Неконвертовані є валюти, що не можуть використовуватися в зовнішньоторговельних розрахунках без дозволу відповідних державних органів.

Одним з найважливіших законів ринкової економіки є закон вартості. Суть закону вартості полягає в тому, що товари обмінюються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на їхнє виробництво. Однак це не означає, що ціна в кожному окремому випадку являє собою точне вираження вартості. Як правило, ціна відхиляється під впливом попиту та пропозиції нагору чи вниз від вартості, але такі коливання відбуваються навколо вартості як закону цін. Закон вартості діє об'єктивно

незалежно від волі і свідомості людей у виробництві і у сфері обігу.

Існують також закони грошового обігу, знання яких необхідне для забезпечення рівноваги грошової системи. Основне рівняння обміну:

$MV=PQ$ де M — маса грошей у обігу; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Q — обсяг реалізованих товарів і послуг.

Ліва частина рівняння показує, на яку суму цін може бути реалізовано товарів при наявній кількості грошей і даній швидкості їх обігу. Права частина рівняння являє собою добуток ціни і кількості товарів, що дає також суму цін усіх товарів. Ясно, що права і ліва частини повинні бути рівні. Якщо, наприклад, відома сума цін товарів, що підлягають реалізації і швидкість обігу грошей, то легко визначити кількість грошей, необхідних для обігу. Існують також і інші рівняння грошового обігу, що враховують різні чинники. Одним з них, що враховує кредитні відносини і взаємозаліки платежів, виступає формула:

$$\frac{m}{D} = \frac{C - Kp + P - B}{OB}$$

де DO — кількість грошей, необхідних для обігу; CC — сума цін товарів, що підлягають реалізації; Kp — сума цін товарів, проданих у кредит; P — платежі готівкою; B — платежі, що взаємопогашаються; OB — швидкість обігу грошової одиниці. .

Закони обігу реальних, золотих і паперових грошей істотно розрізняються. Так, якщо в обігу виявиться золотих грошей більше, ніж необхідно, то надлишок випадає в «осад» і буде виконувати функцію засобу заощадження. Якщо ж в обігу буде більше, ніж необхідно, паперових грошей, то вони усі залишаться в обігу, але їх реальна цінність

знизиться внаслідок зростання цін рівно в стільки разів, у скільки разів їх більше, ніж необхідно. Знецінювання грошей унаслідок переповнення каналів грошового обігу називається інфляцією.

Інфляція пов'язана, як правило, із зростанням цін. Однак не всяке зростання носить інфляційний характер. Якщо, наприклад, збільшуються витрати праці на видобуток корисних копалин, то це означає зростання і відповідно цін. Але це не наслідок випуску в обігу зайвих грошей і не являє собою інфляцію. Однак у макро-економіці часто під інфляцією розуміють усяке підвищення цін. Інфляція може виявлятися в різних формах. У ринковій економіці зайвий випуск грошей в обігу призводить до зростання цін, тобто цінової інфляції. І вона носить відкритий характер. В адміністративно-командній економіці, де ціни встановлюються державою і не реагують на зміни попиту та пропозиції, інфляція носить схований характер. У результаті ціни не зростають, але в суб'єктів господарювання накопичуються грошові ресурси і виявляється хронічний товарний дефіцит.

Інфляція має багато різних характеристик. Це знаходить вираження у відповідних категоріях (наприклад, інфляція якості, інфляція доходів, подавлена, стримувана, хронічна, галопуюча, імпортована, кредитна, гіперінфляція тощо). Найглибша причина інфляції полягає в порушенні балансу матеріальних і грошових потоків. Помірна інфляція може сприяти розширенню попиту на капітал, стимулювати капіталовкладення, зростання зайнятості. Це широко використовують уряди країн з розвиненою ринковою економікою. Однак, якщо інфляція росте, то вона досягає критичного пункту, з якого збільшення одержуваних грошових сум не компенсує зростання цін і зменшує реальні доходи. Критичні крапки різні для різних груп виробників і споживачів. Для населення з меншими доходами такий пункт досягається раніше. Тому від інфляції страждають, насамперед, малозабезпечені верстви населення. Занадто високі темпи інфляції руйнівні впливають на економіку, позбавляють виробників реальних економічних орієнтирів, роблять не вигідними виробничі інвестиції, ведуть до банкрутства великої кількості підприємств тощо. У такому випадку уряд проводить антиінфляційні заходи, спрямовані на зниження дефіциту державного бюджету, «зв'язування» зайвих

грошей, відновлення рівноваги товарної і грошової маси тощо.

11.4. Теорія вартості і грошей

В економічній теорії існують різні підходи до визначення категорії вартості. Історично виникла і тривалий період залишалася найбільш поширеною трудова теорія вартості. Основоположниками її вважаються вчені класичної школи Вільям Петі, Адам Сміт, Давид Рікардо, кожний з яких зробив свій внесок у розвиток трудової вартості. Економічне вчення Карла Маркса також засновано на теорії трудової вартості, однак, воно в значній мірі збагатило її концепцією двоїстого характеру праці таким розумінням вартості, що відбиває речове вираження відносин між людьми в системі суспільного поділу праці.

В основі трудової теорії вартості лежить положення Адама Сміта що праця — єдино точне мірило вартості, чи єдина міра, за допомогою якої можна порівняти між собою вартості різних товарів за всіх часів і у всіх місцях. Це положення, сформульоване в праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», пізніше конкретизоване Давидом Рікардо, що збагатив, уточнив теорію трудової вартості. Вона послужила основою теорії додаткової вартості Карла Маркса та й усього його економічного учення. Тут не ставиться завдання деталізації

і критичний розбір теорії трудової і додаткової вартості, а також інших теорій. Але виникає необхідність трохи поглибити знання сутності теорій з їхньою подальшою розробкою і конкретизацією у вченнях представників економічної думки, що одержали назву маржиналізму (Генріх Госсен, Карл Мангер, Фрідріх Визер, Ейген Бем-Баверк).

Суть маржиналізму чи теорії граничної корисності виражена найбільш виразно Ейгеном Бем-Ба-верком. «Величина цінностей матеріального блага визначається важливістю тієї конкретної потреби (чи часткової потреби), що займає останнє місце в ряді потреб, що задовольняються всім наявним запасом матеріальних благ даного роду. Цінність речі вимірюється величиною граничної корисності

речі. Це положення — центральний пункт теорії цінності. Усе подальше зв'язується з ним і виводиться з нього». Варто підкреслити, що неокласичний напрямок та й всі інші сучасні економічні школи ґрунтуються на теорії граничної корисності. Граничні величини — гранична продуктивність, граничний дохід, граничні витрати — основа мікроекономічного аналізу — характерні для сучасних економічних шкіл.

Маржиналізм розглядає поведінку ринкового суб'єкта з погляду властивої тільки йому психології. Саме суб'єктивна оцінка корисності блага визначає його вибір у господарській практиці. Граничні витрати чи граничні вигоди сприймаються ринковим суб'єктом відповідно до його особистих уявлень. На них він засновує раціональний вибір. Погляди маржинальної школи ґрунтуються на ідеї атомістичного суспільства, у якому господарюючі індивіди — атоми суспільства, самостійні в прийнятті відповідних рішень. Такі уявлення про суспільство й економіку зазнавали критики, насамперед, з боку марксистів.

Микола Бухарин у праці «Політична економія рантє» вважав, маржиналізм «найбільш сильним ворогом марксизму». Тим часом в економічній теорії починалися спроби інтегрувати теорії маржиналізму і трудової вартості. Цікаві думки сформульовані видатним вітчизняним економістом Михайлом Туган-Барановским, що розрізняв категорії цінності і вартості. Цінність він вважав суб'єктивною категорією. Величина цінності визначається граничною корисністю господарського блага, вона первинна в системі ринкових відносин. Граничні корисності за уявленням Михайла Туган-Барановского пропорційні їх трудовим вартостям, тому що ігнорувати працю, витрачену на виробництво господарських благ, означає заперечувати очевидне.

Теорія граничної корисності одержала розвиток у дослідженнях видатного представника неокласичного напрямку Альфреда Маршалла, який головну увагу приділяв з'ясуванню функціональних залежностей між різними елементами ринку. З'єднавши теорії попиту та пропозиції і витрат виробництва,

Альфред Маршалл сформулював закони руху ринкових цін, запитуваних і пропонованих на ринку товарів і послуг, рівноважне співвідношення яких забезпечує ринкову рівновагу. Він підкреслював, що коли ціни попиту та пропозиції є рівними, то відсутня тенденція до збільшення чи зменшення кількості вироблених товарів — наявна рівновага.

Гроші, читаємо в «Экономнее» Кембмела Р. Маісконелла і Стенлі Л. Брю,— один з найбільших винаходів людства — найбільш захоплюючий аспект економіки. Гроші зачаровують людей. Через них вони мучаються, для них вони трудяться. Вони придумують найбільш митецькі способи одержати їх, і найбільш митецькі способи витратити їх... Люди майже все роблять для грошей, і гроші майже все роблять для людей. Гроші — це чарівна, не повторювана, змінююча маски загадка». Роль грошей у житті суспільства, індивіда воістину глобальна. Тому зрозуміти природу грошей, насамперед як економічного явища, люди намагалися з давніх часів. Але навіть і тоді, коли економічне знання стало наукою, теорією, суперечки про природу грошей, їхню сутність між різними економічними школами не затихали. Немає єдності в розумінні категорії грошей і на сучасному етапі. Найбільш відомі теорії грошей: еволюційна, раціоналістична, державна, функціональна.

За еволюційною теорією— гроші продукт історичного розвитку, що має товарну природу. Розвиток товарного виробництва, ринку обумовлює необхідність у загальному засобі обміну. У різні часи в різних народів як такий засіб виступали найрізноманітніші товари — худоба, хутра, зерно, прикраси. Не маючи якостей загального еквівалента, такі товари не могли задовольняти потреби обміну.

Поступово з усієї маси виділяється особливий товар, з натуральною формою якого зрощується еквівалентна форма вартості. Таким товаром зрештою стало золото, витиснувши з позицій еквівалентної форми вартості срібло. Біметалізм змінився монометалізмом, хоча срібло зберігало свою роль загального еквівалента в ряді країн Сходу. Відповідно до теорії трудової вартості золото має споживчу вартість і вартість. Причому, перша якість — вартість — подвоюється. З

одного боку, золото — це звичайний товар, використовуваний у техніці і побуті, з іншого боку — має загальну, додаткову формальну споживчу вартість, тобто здатність перетворюватися в будь-який необхідний людям товар. Як вартість гроші виражають вартість всіх інших товарів, виступають загальним еквівалентом.

Раціоналістична теорія розглядає гроші як результат угоди між людьми. В міру ускладнення відносин обміну, господарюючі суб'єкти шукали найбільш зручний засіб, здатний обслуговувати ринкові відносини. На визначеному етапі цю роль стали виконувати дорогоцінні метали, а потім їхні замітники — паперові гроші. Гроші — це результат угоди між людьми. З виникненням держави угода стала формою директивних грошей.

У державі гроші — продукт правопорядку. Як платіжний засіб гроші встановлюються законом. Зрозуміло, гроші мають особливі якості: по-перше, виступають як засіб обігу; по-друге, як міра вартості. Тут мається на увазі технічна характеристика грошей як масштабу для порівняння, вартостей різнорідних благ. Подібно тому як вимірюються дистанції в милях і кілометрах, так і порівнюється вартість благ і послуг у грошовому виразі, по-третє, як засіб заощадження, тому що гроші мають найбільшу ліквідність, а виходить, це зручна форма збереження багатства. Відповідно до теорії трудової вартості і практичного досвіду паперові, тобто, директивні гроші, не мають такої якості, тому що під впливом інфляції вони можуть перетворитися в малозначущі папери.

Функціональна теорія грошей пояснює їх необхідність рядом причин: по-перше, відсутністю синхронізації надходжень і платежів, що негативно позначається на товарообміні, утрудняючи його; по-друге, гроші — спосіб мінімізації витрат у системі ринкового обміну; по-третє, гроші в процесі обміну виконують роль сполучної ланки між сьогоденням і майбутнім.

Інший підхід трактує теорії грошей по-іншому. На схемі показано складові металістичної, номіналістичної і кількісної теорії грошей (рис. 11.2).



Рис. 11.2

Запитання для повторення

Що таке товар? Що таке споживча вартість товару? Що таке вартість товару?

Що таке мінова вартість товару? У чому полягає корисність товару?

У чому полягає сутність конкретної й абстрактної праці?

У чому полягає сутність теорії трудової вартості?

У чому полягає сутність теорії граничної корисності?

Що таке гроші? Які функції виконують гроші? Які існують теорії грошей?

Глава 12

ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ У РИНКОВІЙ СИСТЕМІ

Економічний механізм ринкової системи визначає загальний порядок функціонування ринку праці, капіталу і товарів. Основу його складає взаємодія категорій: попит, пропозиція та ціна. Ринок — договірна система. Його суб'єкти — виробники і споживачі, покупці і продавці — постійно вступають один з

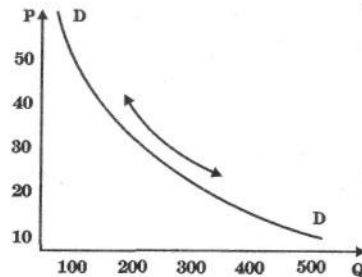
одним у переговори, які вінчає взаємовигідна угода. Важливу роль у переговорах виконує інформація, що «закодована» у ринкових цінах на товари і послуги. Нею врешті-решт й керуються контрагенти, приймаючи рішення про укладання контракту.

Взаємодія продавців і покупців — гра попиту та пропозиції, що значною мірою визначають ціни. З'ясування характеру взаємодії цих трьох чинників, трьох китів ринкової системи, допомагає усвідомити порядок функціонування економічного механізму ринку. Не випадково на Заході в підручниках з економічної теорії наводиться жарт: «Навчіть папугу говорити слова «попит та пропозиція» — і перед вами економіст». У жарті лєвова частка істини. Відомий економіст Альфред Маршалл писав: «Незважаючи на величезні розходження в деталях, майже всі економічні проблеми мають ту ж саму суть. Ця суть є необхідність ... зрівноважування попиту та пропозиції».

12.1. Попит

Суб'єкти ринку виходять на нього або для того, щоб придбати необхідні їм товари, або з метою продати товари. Відносини купівлі-продажу постійно відтворюються. Бажання купити певну кількість необхідних товарів залежить від можливостей споживача, тобто від того, чи підкріплене його бажання платоспроможністю. Отже, попит - платоспроможна потреба. І якщо немає грошей, то потреба не має шансу бути задоволеною, попит не виявиться. Але і маючи гроші, споживач прагне купити то- -вар подешевше. Він усвідомлює інтерес продавця, устремління якого — продати товар найдорожче. Тому споживач готовий заплатити за товар так звану *ціну попиту* - *максимальну ціну*, вище за яку попит не відбудеться, оскільки у покупця вичерпана платоспроможність. Разом із тим між ціною й обсягом запитуваного товару існує тісний взаємозв'язок, що розкриває закон попиту. Суть закону попиту — зворотна залежність між ціною товару і величиною попиту на товар (за інших рівних умов). Чим вища ціна, тим менше благ купить споживач, і, навпаки,

менша ціна — більший попит. Залежність між двома змінними описується кривою попиту. Вона показує ту кількість благ, яку покупець, маючи гроші, готовий купити за деяку ціну (рис. 12.1).

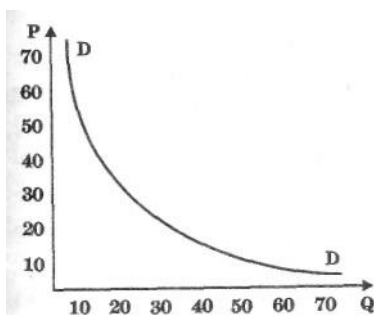


Незалежна змінна (ціна) відкладається по осі ординат, залежна (обсяг попиту) — по осі абсцис. Крива попиту позначається буквою D (від англ. *Demand* — попит, споживач), ціна — P (*price* — ціна), обсяг — Q (*quantity* - кількість).

Крива попиту має негативний кут нахилу, оскільки залежність між ціною й обсягом є зворотною. Закон попиту, що описується його кривою, відбиває також процес спаду попиту в міру задоволення потреб покупця, бо кожна наступна покупля ідентичного товару, за принципом спадної корисності, принесе споживачу меншу вигоду, ніж попередня (другу пару кросовок ви купите в тому разі, якщо вона буде значно дешевша за першу).

Якщо скласти таблицю, у якій наведено низку обсягів та низку цін, і побудувати згідно з цим криву попиту, то рух цієї кривої від однієї точки до іншої буде означати *зміну величини попиту*. Наведемо криву, яка описує цю ситуацію (рис. 12.2).

Рух уздовж кривої D —



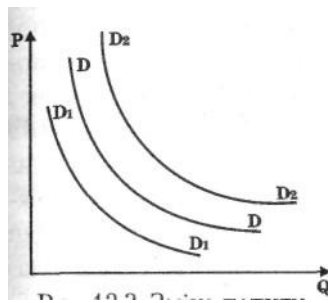
D в той чи іншій бік означає зміни в кількості запитуваного товару внаслідок зміни ціни (за інших рівних умов), тому можемо записати функцію попиту $D = F(P)$. Але на по-

Рис. 12.2. Залежність ^{питт} впливають й інші, не-попиту від ціни (зміна цінові чинники. Тому величини попиту) функція попиту - це функція, що визначає попит залежно від чинників, що впливають на нього.

Які ж це чинники?

- 1) зміна доходів споживачів $[I]$ — дохід;
- 2) зміна сподівань споживачів $[W]$ — очікування;
- 3) зміна смаків споживачів $[Z]$ — смаки;
- 4) ціни на товари — субститути (взаємозамінні товари) $[P_{sub}]$;
- 5) ціни на товари — комплементи (взаємодоповнюючі товари) $[P_{com}]$;
- 6) зміни в кількості покупців $[N]$ — кількість покупців;
- 7) інші чинники $[B]$ — інші чинники. Попит — функція ціни і усіх інших чинників: $D = F [P; I, W, Z, P_{sub}, P_{com}, N, B]$.

Ціна відокремлена від нецінових чинників крапкою з комою. Нецінові чинники — причина зрушення кривої попиту праворуч чи ліворуч, що й буде ілюструвати зміну попиту (на відміну від зміни величини попиту)



(рис. 12.3). Зміна, наприклад, у доходах споживача позначиться на зміні попиту запитуваного товару. Дохід збільшиться (за інших рівних умов), крива попиту переміститься в положення D_2 , зменшиться — у положення D_1 . Таким чином, зміна попиту означає зміну кількості запитуваного товару внаслідок впливу нецінового чинника. Розглянемо коротко вплив інших чинників. Очікування підвищення цін викликає ажіотажний попит на товари і послуги. Крива переміститься праворуч. Зміна смаків, наприклад, під впливом реклами матиме подібні наслідки. Зміна цін на взаємозамінні товари викличе зростання попиту на одні товари й падіння попиту на інші. Зростання цін на яловичину, наприклад, змусить зменшити її споживання, одночасно збільшиться попит на м'ясо птаха. Таку ж реакцію спричинить підвищення цін на вершкове масло: покупець збільшить споживання маргарину. Проте є й інші сполучення товарів, що можуть споживатися лише разом. Це взаємодоповнюючі товари. Вони характеризуються тісною взаємодією — зростання ціни одного товару призведе до падіння попиту на інший, і навпаки, зменшення ціни одного товару супроводжується зростанням попиту на інший (автомобілі й бензин, бензин та автопокришки). Нарешті, зміна в кількості покупців. Збільшення їх зрушує криву попиту праворуч, зменшення — ліворуч. Ріст народжуваності, наприклад, викликає підвищений попит на товари дитячого асортименту, що зумовлює відповідний зсув кривої попиту.

12.2. Пропозиція

«попит народжує пропозицію». Пропозиція — це товари і послуги, що є на ринку чи здатні бути доставленими на нього за певною ціною. Прагнення виробника — одержання вигоди. Він зацікавлений продати товар як найдорожче. Одночасно ціна пропозиції має враховувати інтереси контрагента, тобто споживача, орієнтуючись на його платоспроможність.

За інших рівних умов, чим вища ціна, тим більшу кількість товарів і послуг готові запропонувати ринку продавці. Зв'язок між ціною й обсягом пропонованого продукту прямий. У цьому — суть закону пропозиції. Його графічне зображення ілюструється кривою пропозиції (рис. 12.4).

Крива пропозиції показує ту кількість товарів і послуг, що готові продати виробники за певною ціною. Як і у випадку з попитом, за вертикаллю відкладається незалежна пе-

Рис. 12.4. Крива пропозиції $P^{\text{емінна}}$ $Q^{\text{іна}}$ за горизонтал-

лю — залежна — пропозиція, що позначається буквою S (від англ. supply). Крива пропозиції, яка свідчить про прагнення виробника продати за вищою ціною більшу кількість благ, має позитивний кут нахилу. У такому разі функція пропозиції:

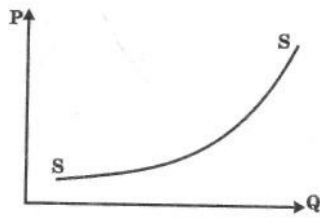
$$S \sim T(P).$$

Розрізняють поняття «зміна величини пропозиції» та «зміна пропозиції».

Поняття «зміна величини пропозиції» охоплює рух по кривій пропозиції.

Наведемо низку цін і обсягів пропозиції товарів та відповідно до цього побудуємо криву (рис. 12.5)

Ціна (P)	Кількість (Q)
50	50
40	40
30	30
20	20



10

10

Рис. 12.5. Зміна величини пропозиції

Рух уздовж кривої пропозиції від однієї точки до іншої називається зміною величини пропозиції. Зміна пропозиції ілюструється зрушенням кривої пропозиції. Воно показує зміну тієї кількості товарів і послуг, яку виробник готовий поставити під впливом дії нецінових чинників (рис. 12.6).

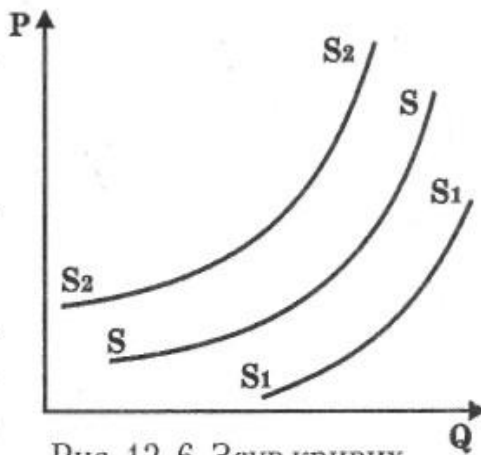
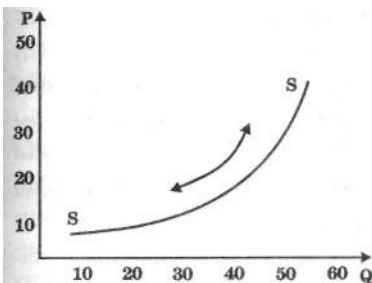


Рис. 12.6. Зрушення кривої пропозиції

Нецінові чинники пропозиції:

1. Ціни на ресурси (P_r).



2. Характер застосовуваних технологій (K).

3. Податки і субсидії (T).

4. Ціни на інші товари (P_m).

5. Кількість продавців (N).

6. Очікування на ринку* •»-■ *•*• "• ^у ^F^{"D"}A/ПА пропозиції

7. Інші чинники (B).

Пропозиція — функція усіх чинників: $S = F [P; P_2, K, T, P_m, N, W, B]$

Опишемо стисло кожний із чинників.

Ціни на ресурси впливають на витрати фірми. Нижчі ціни — нижчі витрати.

Фірма збільшить пропозицію, крива переміститься праворуч. І навпаки, вищі ціни — вищі витрати, нижча пропозиція. Цей самий процес супроводжує процес удосконалювання технології, оскільки прогресивніша технологія забезпечує зниження витрат фірми, стимулювання пропозиції. Застаріла технологія дає протилежний ефект. Податки для фірми — це її витрати. Збільшення податкових ставок призводить до зростання витрат, отже, пропозиція скоротиться, крива переміститься ліворуч. Субсидії (дотації) дають прямо протилежний ефект, пропозиція виростає, крива переміститься праворуч. Підвищення цін на свинину переорієнтує фермера з виробництва яловичини на свинину. Зниження цін на кукурудзу змусить фермера збільшити виробництво пшениці. Збільшення кількості продавців спричинить збільшення пропонованих на ринку товарів, крива переміститься праворуч. Такий самий ефект буде від сподівань збільшення цін на пропоновані товари. І навпаки, якщо прогнозується несприятлива ринкова кон'юнктура, виробник буде остерігатися збільшувати виробництво, пропозиція зменшиться.

Розглядаючи функцію пропозиції, необхідно враховувати часовий чинник, що відіграє важливу роль у взаємодії ряду попит — пропозиція — ціна. Умовно розрізняють три ринкових періоди: найкоротший, короткостроковий, довгостроковий (пис 19 7\

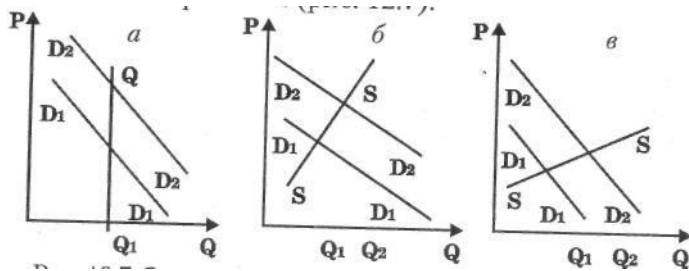


Рис.

12.7. Зміна обсягу пропозиції

за періоди: *а* — найкоротший; *б* — короткостроковий; *в* — довгостроковий

Найкоротший — усі чинники виробництва (праця, капітал, земля) залишаються постійними. Зміна попиту в той чи інший бік приведе до відповідної зміни ціни, але не пропозиції. Зростання попиту, наприклад, на ранні овочі, збільшить ціну на них, але реакція фермера не буде адекватною, бо на цей час він не зможе збільшити пропозицію. Період занадто швидкоплинний, щоб можна збільшити обсяг виробництва овочів (рис. 12.7,а).

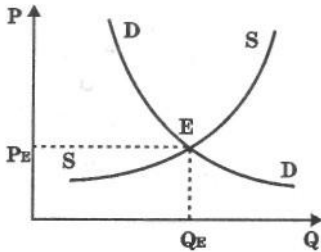
У короткостроковий період деякі чинники виробництва стають перемінними. Фірма встигає зреагувати на збільшення попиту й ціни. Обсяги виробництва, а отже, і пропозиції, зростуть (рис. 12.7,б).

У довгостроковий період усі чинники, включаючи виробничі можливості, змінюються. Збільшення попиту при незначному підвищенні ціни спричинить значне збільшення виробництва та пропозиції (рис. 12.7,в).

12.3. Ціна рівноваги

Класичний ринок — саморегулююча система із збаламученнями, що періодично виникають, і також регулярно гасяться ринковим механізмом. Збаламучення призводять до тимчасового порушення ринкової рівноваги, що виявляється у невідповідності попиту та пропозиції. Зміна цін, що відбувається, змушує контрагентів ринку вносити необхідні зміни у свої плани. Проте «невидима рука» ринку досконалої конкуренції забезпечить ситуацію, коли виробники запропонують рівно стільки товарів, скільки необхідно споживачу. У цьому випадку попит та пропозиція збігатимуться, і ринок набуде рівноважного стану. Інакше кажучи, за даної ціни величина пропозиції дорівнюватиме

величині попиту. На графіку ринкова рівновага встановлюється на перетині кривих попиту та пропозиції. У точці перетину встановлюється рівноважна

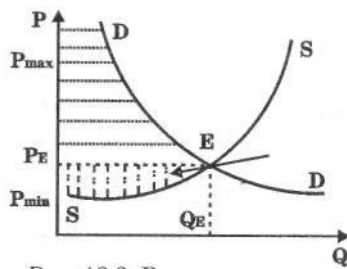


ціна (рис. 12.8).

У точці E встановлюється рівноважна ціна, обсяг продукту визначається ринковим попитом та пропозицією.

Здатність конкурентних сил з боку попиту та пропозиції встановлювати ціну на рівні, p, \dots, p при якому купівля і продаж синхронізуються, називається рівновага

рівноваженою функцією ціни.

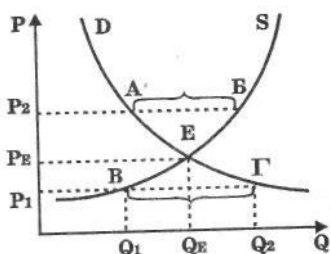


Ринок — договірна система. Контрагенти, укладаючи угоду, керуються взаємною вигодою. Проте вони мусять прийняти певні умови ринку, що стосуються товарних цін. У договірних відносинах можуть брати участь лише ті покупці, що готові виконати основну умову ринку — платити ціну рівноважну або вищу за неї. І лише ті продавці, що встановлюють ціну рівноважну або нижчу за неї. Невиконання умови залишає потенційних покупців та продавців за межами ринку. Ті ж, хто прийняв її, залишаються у вигаді — і покупці, і продавці. Розглянемо цю пропозицію на графіку (рис. 12.9). Оскільки споживач

готовий платити ціну P_{max} , а платить її на рівні PE , його вигравш становить площа $PEP_{max}DE$. Для виробника, що готовий продати товари за ціною P_{min} , а продає за ціною PE , вигравш складе W^* вигравш споживача і виробника площу $P_{min}P^{\wedge}$.

Порушення ринкової рівноваги призведе до його розбалансованості. Виникає або надлишок попиту, або надлишок пропозиції (рис. 12.10).

При ціні P_1 попит становитиме Q_2 , тоді як пропозиція Q_1 . Відрізок BE — це дефіцит. Конкуренція між споживачами спричинить, у кінцевому рахунку, встановлення рівноважної ціни. При ціні P_2 обсяг пропозиції складе Q_2 , тоді як попит лише Q_1 . Відрізок AB — це надлишок пропозиції над попитом. Конкуренція за споживача знизить ціну до рівня рівноважної.



Отже, ціна встановлюється у взаємодії попиту та пропозиції. Утручання держави в процес формування ринкової ціни, як правило, призводить до деформації ринкового механізму, оскільки перекручується інформація, «закодована» в цінах. Помилкова інформація позбавляє суб'єктів ринку можливостей прийняти адекватне змінним умовам рішення щодо попиту та пропозиції товарів та послуг. Законодавче встановлення максимальної ціни призведе до ліквідації її розподільної функції. У реальному економічному житті — це дефіцит, що породжує нерівний доступ до дешевих товарів, необхідність нормованого розподілу, тіньовий ринок. Реальної економічної шкоди зазнає і

Надлишок

попиту і пропозиції

вої ціни, як правило, призво-

дить до деформації ринкового механізму, оскільки перекручується інформація, «закодована» в цінах. Помилкова інформація позбавляє суб'єктів ринку можливостей прийняти адекватне змінним умовам рішення щодо попиту та пропозиції товарів та послуг. Законодавче встановлення максимальної ціни призведе до ліквідації її розподільної функції. У реальному економічному житті — це дефіцит, що породжує нерівний доступ до дешевих товарів, необхідність нормованого розподілу, тіньовий ринок. Реальної економічної шкоди зазнає і

практика законодавчого встановлення мінімальної ціни (наприклад, мінімуму заробітної плати).

12.4. Концепція еластичності

З'ясувавши сутність законів попиту та пропозиції, що відбивають взаємозв'язок між ціною й обсягом запитуваного і пропонованого товару, важливо визначити ступінь реакції споживача чи виробника на зміну ціни. Розглянемо еластичність попиту за ціною. Вона відбиває відносну уважність споживача до зміни ціни чи здатність однієї економічної перемінної (обсягу) реагувати на зміну іншої (ціни). Ця залежність виражається не через абсолютні, а через відносні величини, тобто відносини відсоткових змін попиту до відсоткової зміни ціни. Коефіцієнт еластичності попиту можна записати:

де E_p — коефіцієнт еластичності попиту за ціною; ΔQ — зміна попиту порівняно з первісним; ΔP — зміна ціни в порівнянні з первісною. Для визначення середньої точки еластичності використовують формулу

$$E_p = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} \cdot \frac{P_1 + P_2}{P_2 - P_1}$$

Наприклад, якщо ціна товару зростає з 100 одиниць до 400, а попит зменшиться з 10 000 до 7 500 одиниць, то коефіцієнт еластичності складе:

$$\frac{7500 - 10000}{10000 + 7500} \cdot \frac{100 + 400}{400 - 100} \approx -0,23$$

Це означає, що при зміні ціни товару на 1% попит зміниться на 0,23%.

Еластичним називається попит, при якому $E_p > 1$, тобто попит змінюється (зростає чи падає) швидше, ніж змінюється ціна (рис. 12.11, а). Нееластичний, чи твердий, попит — $E_p < 1$, тобто попит змінюється повільніше від зміни ціни (рис. 12.11, б). Якщо відсоткова зміна величини попиту еквівалентна відсотковій зміні ціни, то $E_p = 1$ — тобто попит з одиничною еластичністю (рис. 12.11, в).

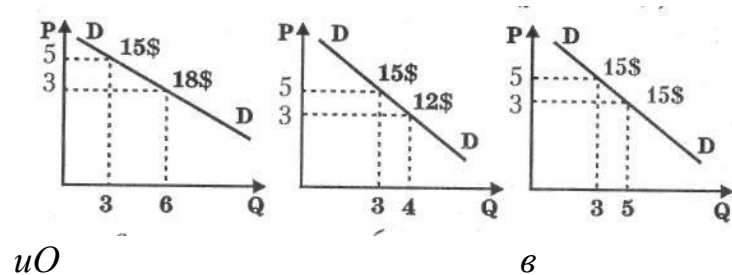
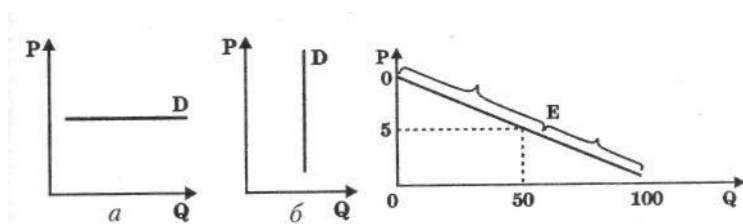


Рис. 12.11

Розрізняють два крайніх випадки еластичності — абсолютно еластичний попит (рис. 12.12,а) і абсолютно нееластичний попит (рис. 12.12,б).

Еластичність попиту на його кривій не постійна для всіх інтервалів цін і величин попиту/Еластичність зменшується із рухом вниз по кривій попиту. Таке правило пояснюється тим, що у верхньому куті відсоткова зміна кількості запитуваної продукції велика, тоді як зміна ціни є величиною відносно незначною. У нижньому правому куті ситуація



протилежна (рис. 12.13).

Рис. 12.12

Рис. 12.13

Чинники еластичності попиту такі: по-перше, наявність товарів-субститутів. Чим більше товарів-замінників, тим еластичніший попит на певний товар. Попит на товар, що не має замінника, — нееластичний; по-друге, попит на комплементарні товари менш еластичний, бо вони — менш важливий компонент у парній групі товарів (масло для автомобільного двигуна); по-третє, попит на товар однієї фірми еластичніший, ніж на товар узагалі (якщо подорожують сигарети «Ротманс», курець переключиться на «Мальборо»); по-четверте, часовий чинник —

попит на коротких часових відрізках менш еластичний, ніж на довгих, коли споживач зможе пристосуватися до зміни ціни (різкий стрибок цін на бензин зразу незначною мірою зменшить поїздки автомобіліста. Лише в перспективі можлива купівля автомобіля з більш економічним двигуном).

Еластичність за доходом — це відношення відсоткової зміни величини попиту на товари і послуги до відсоткової зміни доходів споживачів

$$D = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{Y_2 - Y_1}{Y_1} \quad Q_1 + Q_2 \quad Y_1 + Y_2'$$

де Y_1 — первісний дохід; Y_2 — дохід, що змінився;

Важливе значення має розмежування товарів на дві групи:

1, Нормальні товари, коли підвищення доходу викликає збільшення попиту. Оскільки дохід і попит змінюються в одному напрямі, еластичність у такому разі буде позитивною.

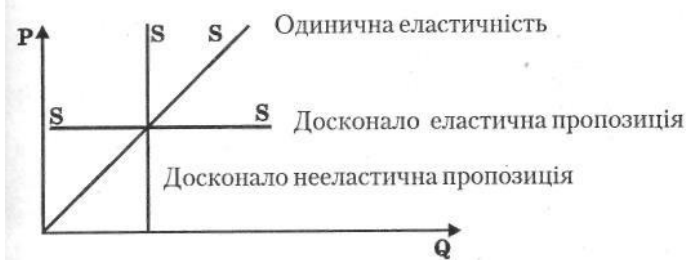
2. Продукти харчування (в економіці їх заведено називати товарами нижчої якості), коли збільшення доходу спричиняє зменшення попиту. Оскільки дохід і попит змінюються в протилежних напрямках, еластичність попиту на товари буде негативною.

Поняття еластичності застосовне і до пропозиції товарів. Еластичність пропозиції за ціною виражає реакцію виробника на зміну ціни: це відношення відсоткової зміни величини пропонованого товару до відсоткової зміни ціни на певний товар. Формула середньої точки для обчислення еластичності пропозиції аналогічна формулі еластичності попиту з тією різницею, що виражає обсяг пропозиції товарів:

$$s = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_2 - P_1}{P_1} \quad Q_1 + Q_2 \quad P_1 + P_2'$$

Графічне зображення кривих еластичності пропозиції наведено на рис. 12.14.

Абсолютно еластична і нееластична пропозиції становлять крайні випадки, тому мають скоріше теоретичне, ніж практичне значення. На еластичність пропозиції значною мірою впливає часовий чинник. Пропозиція



менш еластична на короткочасних інтервалах, еластичніша — на довгострокових.

Рис. 12.14. Еластичність пропозиції

У найкоротший період виробник не має у своєму розпорядженні достатнього часу для того, щоб відреагувати на зміну ціни. Так, підвищення цін на ранні овочі може принести фермеру моральне задоволення, але він не може негайно збільшити пропозицію. У короткочасний період, застосувавши інтенсивні методи (біостимулятори росту, передову організацію праці), фермер зможе збільшити врожай і пропозицію. І лише в довгостроковий період фермер зможе змінити структуру господарства, збільшити інвестиції тощо, що дає можливість істотно збільшити обсяг виробництва та пропозиції на ринку.

Запитання для повторення

У чому полягає сутність попиту та пропозиції в ринковій системі?

Що таке рівноважна ціна? У чому полягає її сутність?

У чому полягає сутність концепції еластичності?

Яке значення має чинник часу для визначення еластичності попиту та пропозиції?

Назвіть чинники еластичності попиту та пропозиції.

КАПІТАЛ: ВИРОБНИЦТВО І НАГРОМАДЖЕННЯ

Основні найпринциповіші положення теоретичних поглядів економістів XIX ст. і нині мають важливе значення. Серед видатних політекономів минулого виділяється постать Карла Маркса. Уявлення Карла Маркса про сутність капіталу, економічну природу додаткового продукту за умов перетворення грошей, робочої сили, засобів виробництва на капітал, про форми капіталу, характер поєднання чинників виробництва за умов ринкової економіки в процесі нагромадження капіталу, його історичної тенденції зберігають певною мірою свою актуальність та мають практичне значення. Формування ринкових відносин у країнах пострадянського простору, переділ власності, первісне нагромадження капіталу класом підприємців, котрий народжується, динамічне формування приватної власності і системи найманої праці, відносини між працею та капіталом, які дуже непрості, мимоволі народжують аналогії з епохою XVII-XIX ст. — епохою первісного нагромадження капіталу.

13.1. Перетворення грошей і чинників виробництва на капітал

Метою простого товарного виробництва є задоволення потреб без посередніх виробників. Обмінявши вироблені товари на необхідні їм товари або послуги за допомогою опосередкованого чинника — грошей, суб'єкти простого товарного виробництва залишаються цілком задоволеними. Посередник — гроші — продовжує свою роботу, обслуговуючи наступні акти купівлі-продажу. Товарний обмін здійснюється за формулою $T-G-T$ (товар — гроші — товар). Угода між покупцем і продавцем добровільна, отже, взаємовигідна, бо кожний з них залишається у вигазі, одержуючи необхідне, що відповідає витратам праці обмінюваних товарів. Товари T_1 і T_2 , буди різними, рівні за вартістю (абстрагуємося від ситуації, за якої можливий нееквівалентний обмін, через те що це саме виняток). Але виняток перетворюється на закономірність, коли метою товарно-грошового обігу стає збагачення, тобто одержання додаткової вартості. За таких умов гроші перетворюються на капітал, тобто в засіб зростання

вартості.

Схема товарно-грошового обміну в такому випадку набуває форми $G-T-P$, де G — первісно авансована вартість; P — кінцева, отримана в результаті обміну, вартість. $PI = G + LI$. AG — це приріст над спочатку авансованою вартістю, надлишок над нею.

Такий надлишок Карл Маркс називав додатковою вартістю, а формулу $G-T-G$ — загальною формулою капіталу.

Здатність грошей створювати додаткову вартість перетворює їх на капітал, тобто на вартість, що приносить додаткову вартість. Капітал — самозростаюча вартість. Але науковий підхід не може задовольнитися зовнішнім, емпіричним спостереженням і враженням, фіксуванням видимого. Що стоїть за цим перетворенням? Чи завжди гроші мають *чарівну* властивість, перетворюючись на капітал, приносити їх власнику додаткову вартість? Чи не стоять за таким перетворенням особливі, специфічні економічні чи інші суспільні умови? Чи не мають такі перетворення історичний, минулий характер? Відповідаючи на запитання, необхідно порівняти формули товарного і грошового обігу.

Зовні формули мають багато подібного: $T-G-T; G-T-G$. І в першій і в другій формулі кругообіг складається з тих самих стадій, але протилежних: $T-G$ — продаж, $G-G$ — купівля. Елементи формул ті ж самі.

Товар і гроші Разом із тим видно й відмінності
у формулах. Перша з них ($T-G-T$) починається з фази $T-G$, тобто з продажу, завершується фазою $G-T$, тобто купівлею. Друга ($G-T-G$) щодо формули товарного обміну реалізується в зворотній послідовності. Вона починається з купівлі ($G-T$) і завершується продажем ($T-G$). Але є й інша, дуже істотна відмінність у формулах — *різноспрямованість інтересів суб'єктів ринку* — *власника товару і власника капіталу*. Власник товару зацікавлений у придбанні визначеного товару або послуги, його інтерес — матеріально-речовинна форма вартості. Власник капіталу пускається на всі

заставки лише заради збільшення випущеної в обіг вартості, тобто одержання додаткової вартості. Залишається тільки розібратися, звідки виникає приріст. Ось тут і криється загадка.

Знання змісту закону вартості — закону обміну еквівалентів, тобто рівних вартостей, виключає колізію, за якої $G > G$ на величину ΔG , тим більше, що рівність $T = T$ підтверджує закон обміну рівних вартостей.

Якби загальна формула капіталу мала форму $G-T-G$, то закон вартості не був би порушений. Але тоді для власника капіталу процес обігу не має сенсу. Авансувати вартість, щоб одержати внаслідок її кругообігу таку ж саму вартість ($G — G$) — абсолютно безглузда діяльність. Запідозрити ж власника капіталу в настільки альтруїстичних устремліннях немає підстав, оскільки альтруїзм — сфера моральних, а не ринкових відносин. І в Той же час формула $G-T-G$ не може суперечити закону вартості. Щоб розібратися в цій містифікації, необхідно ще раз повернутися до процесу руху елементів загальної формули капіталу.

У фазі $G-T$ провідну роль виконують гроші. Чи можуть гроші бути джерелом збільшення вартості? Карл Маркс дуже логічно зазначає, що приріст «не може міститися в самих грошах, бо як купівельний засіб і засіб платежу вони лише реалізують ціну товарів... Застигаючи у своїй власній формі, вони перетворюються на скам'янілості незмінних величин вартості». Але може зростання вартості відбувається у фазі продажу $T-G$?

Як закономірність це виключено. Тут товарна форма лише перетворюється на грошову. Нерозв'язна загадка? Не вдаючись до обміну, тобто поза ним, власник капіталу не реалізує свою мету — одержання додаткової вартості, бо товаровласники лише зберігають ставлення до свого товару і не більше. Але і в обігу приріст вартості неможливий.

Отже, шукати самозростання на боці вартості все одно, що шукати в темній кімнаті чорну кішку, якої там немає. Залишається одне — звернутися до споживчої вартості товару, що купується в першій фазі $G-T$ з надією, що споживання його здатне створити вартість, більшу за ту, котрою він має. Такий

товар, на думку Карла Маркса, — це робоча сила. В такому разі загадка розв'язана. Товари купуються за вартістю і продаються за вартістю (умови закону вартості дотримані), і в той же час особливий специфічний товар — робоча сила при споживанні спроможний створювати додаткову вартість.

Але робоча сила існувала завжди, а здатність ця реалізується лише в системі найманої праці. Річ у тім, що необхідно розрізнити природний зміст і суспільну форму праці. Насамперед, робоча сила виступає як сукупність фізичних і духовних здібностей людини, що реалізуються нею у процесі перетворення речовини природи для задоволення своїх потреб. Одночасно робоча сила є носієм певних, специфічних виробничих відносин, тобто набуває економічної форми. У системі розвиненого ринкового господарства, як визначав К. Маркс, економічна форма робочої сили — товар. Товаром робоча сила стає лише за певних умов. Цих умов не було в натуральному господарстві, не створюють їх і ринкові відносини, які ґрунтуються на власній праці товаровиробників. У рабовласницькому суспільстві, при феодальній залежності раби, залежні селяни продавалися і купувалися як носії здібностей до праці. Проте робоча сила не відчужувалася від її носіїв, а використовувалася внаслідок позаекономічного примусу. І тільки з виникненням системи найманої праці створюються умови, за яких робоча сила перетворюється на товар.

За Марксом, щонайменше дві умови необхідні для перетворення робочої сили на товар. Перша — юридична свобода носіїв робочої сили, що дає можливість розпоряджатися своїми здібностями і майном за власним розсудом. Але такої умови недостатньо. Вільний товаровиробник не буде продавати свою робочу силу, а за допомогою власних засобів виробництва організує виготовлення товарів. Тому тільки позбавивши його такої можливості шляхом відчуження засобів виробництва завершується перетворення робочої сили на товар. Ось чому, щоб стати товаром, робітник мусить бути двічі вільний. Свобода власна створює йому можливість продавати свою робочу силу, якою він може і не скористатися. Свобода від засобів виробництва не залишає вибору, змушуючи

його продавати свою робочу силу. Перший вид свободи людина знаходить внаслідок селянських воєн, буржуазних революцій, скасування кріпосного права зверху. Другий — внаслідок первісного нагромадження капіталу, коли народжується новий шар власників капіталу. Їх обмежена особиста працездатність не дає змоги реалізувати продуктивну силу капіталу, який вони тепер мають. Тому вони вдаються до наймання свободної робочої сили.

Аналогічний процес відбувається в пострадянських країнах ринкової трансформації. Приватизація, розвиток підприємництва прискорює процес формування недержавної, у тому числі приватної власності. Учорашні державні підприємства — об'єкти формально-усуспільненої власності — перетворюються на об'єкти, що належать окремим людям, фінансовим кланам, вузьким групам громадян. Робоча сила найчастіше надана самій собі, тобто, володіючи власною свободою, змушена через ринок шукати роботодавців. Це і називається економічним примусом чи капіталізмом. Через розвиток такої системи пройшли всі західні країни. Її еволюція в пострадянських країнах, будемо сподіватися, спричинить такі ж наслідки. Відповідь на питання «коли» залишаємо за дужками.

Розглянемо механізм формування додаткової вартості. Якщо робоча сила — товар, то логічно й у ньому розрізнити дві сторони — споживчу вартість і вартість. При цьому слід зазначити, що робоча сила — незвичайний, тобто специфічний товар. Це *жива особистість*, у якої спроможність до праці не існує окремо, тобто поза людиною. Щоб забезпечувати, підтримувати життєздатність, відновлювати витрачені життєві сили, працюючої людині, її родині необхідно задовольняти найрізноманітніші потреби — матеріальні, соціокультурні, духовні. Але усе має вартість. Тому вартість робочої сили складається з вартості життєвих засобів, необхідних для робітника і членів його родини, бо за рахунок підростаючих дітей робітників у майбутньому буде поповнюватися ринок праці. Якщо залишити осторонь суто гуманний

аспект, а спиратися лише на виробничий, то й тоді повнота задоволення потреб

людини — об'єктивна економічна необхідність. Ефективність сучасного суспільного виробництва може забезпечити тільки творча особистість, яка має можливість підвищувати свій професійний і культурно-технічний рівень, дати гідну освіту своїм дітям, забезпечити себе в старості. Усе це входить у поняття високого життєвого рівня, хоча для кожної країни воно відносне.

Якщо говорити про Україну, то й формування ринку праці, і характер відтворення робочої сили перебувають тут на низькому рівні. Підприємницьке середовище не розвинене, конкуренція між товаровиробниками-роботодавцями на ринку праці непомітна. Зростає безробіття, і ця тенденція збережеться в майбутньому. Підвищення професійного і культурно-технічного рівня працівників ускладнюється через матеріальне збідніння і держави, і підприємств, і людей. Виходить замкнуте коло. Обмежені матеріальні та соціокультурні можливості розширеного відтворення робочої сили перешкоджають зростанню ефективності суспільного виробництва, низька продуктивність суспільного виробництва обмежує зростання життєвого рівня та суспільно-нормальне відтворення робочої сили. Державі передусім потрібні сили для того, щоб це коло розімкнути вже найближчим часом.

Візьмемо іншу властивість товару «робоча сила» — споживчу вартість. Вона настільки ж специфічна, як і сам товар. Ця специфіка проявляється в тому, що споживання його, на відміну від звичайних товарів, що втрачають свою вартість або частину її, створює нову вартість, причому збільшену порівняно з первісною.

Отже, у здатності створювати додаткову вартість і складається споживча вартість товару «робоча сила». Саме тому робоча сила становить специфічну корисність для підприємця. Підприємець зацікавлений у високій якості робочої сили, про що свідчить зростання життєвого рівня працівників на Заході. Отже, товар «робоча сила» продається і купується за вартістю і при цьому створюється додаткова вартість.

Як же самозростає капітал? Відповісти на це запитання можна, лише

розглянувши форму поєднання чинників виробництва в різних економічних системах. Незалежно від конкретних історичних умов, у яких проходить поєднання чинників виробництва, воно має дві сторони — *виробничо-технічну* й *економічну*. Обидві сторони реалізуються в процесі виробництва. Але якщо виробничо-технічна обумовлена рівнем розвитку продуктивних сил, то економічна — їхньою суспільною формою. Це означає, що економічне поєднання чинників визначається характером існуючих у суспільстві економічних відносин, за уявленням марксистської школи, — *пануючими відносинами власності на засоби виробництва*. У рабовласницькому і феодальному суспільстві поєднання чинників — позаекономічний примус, у простому товарному виробництві — прямий, безпосередній, у системі найманої праці — поєднання чинників опосередковане товарно-грошовими відносинами. Засоби виробництва набувають форми капіталу. Поєднання їх із працею здійснюється шляхом купівлі-продажу робочої сили. Єдиний процес праці і процес зростання вартості внаслідок такого поєднання можна виразити формулою

< *робоча сила ВТ - Р засоби виробництва*

Це загальна формула капіталу, тільки розгорнута. З'єднуючись із засобами виробництва після купівлі-продажу робочої сили, робоча сила в процесі праці споживає сировину, матеріали, паливо, машини і т.ін. Вартість таких елементів засобів виробництва — стара вартість — конкретною працею робітника переноситься на вартість нових товарів. Одночасно абстрактною працею створюється нова вартість, що перевищує вартість, авансовану підприємцем на покупку робочої сили. Якщо підприємець витратив 80 тис. грн. на придбання засобів виробництва, 20 тис. — на робочу силу, то в процесі виробництва в новому товарі буде втілена вартість $80 + 20 + 20 = 120$, де 80 — стара, а $20 + 20 = 40$ — нова вартість. Вартість товару дорівнює 120 тис. грн., витрати капіталіста 100 тис. грн. — 20 тис. грн., — додаткова вартість. Але чому нова вартість 40, а не 20? Робоча сила — жива особистість, і в процесі виробництва вона не переносить

свою вартість подібно вартості спожитих засобів виробництва, а відтворює її. Завдяки певному рівню продуктивності праці, робоча сила відтворює свою вартість (20 тис. грн), витрачену на купівлю робочої сили за частину робочого дня. Але, продавши робочу силу на весь робочий день, працівник у час, який залишився, створює ще такий самий обсяг вартості, тобто плюс 20 тис.грн. Таким чином, та частина капіталу, що витрачається на засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості, називається *постійним капіталом* та позначається латинською буквою C — *constantes*. Зазначимо, не змінює величини своєї вартості в тому сенсі, що не може бути джерелом нової вартості. Якщо величина капіталу 80 тис. грн., і він спожитий цілком, то такою величиною він увійде до вартості нового товару, якщо він спожитий наполовину, то увійде величиною у 40 тис.грн. Але він не може увійти до вартості нового товару величиною 85, 90 чи 100 тис.грн. Друга частина капіталу (це капітал, витрачений на придбання робочої сили) у процесі виробництва змінює величину своєї вартості, створюючи вартість більшу, ніж вартість робочої сили. Вона називається змінним капіталом і позначається буквою V , що означає (*variables*) — змінний. Зазначимо, що згідно з теорією Карла Маркса, тільки жива праця створює приріст вартості, тобто додаткову вартість, позначену буквою m (від німецького слова *mergerht*). У такому випадку вартість товару, створеного в процесі виробництва складе $W = C + V + m$, де C — постійний капітал (стара вартість); V — змінний капітал; m — додаткова вартість; $V + m$ — заново створена вартість.

Відношення додаткової вартості (im) до змінного капіталу (V) називається *нормою додаткової вартості*:

$$t^1 = \frac{im}{V} \cdot 100\%$$

20

у наведеному прикладі $t^1 = \frac{20}{20} \cdot 100 = 100\%$.

Норма додаткової вартості склала 100%. Це означає, що частина робочого дня,

протягом якого створюється еквівалент вартості робочої сили, дорівнює іншій його частини, коли створюється додаткова вартість. Одна частина робочого дня називається необхідним робочим часом, упродовж якого затрачується необхідна праця, друга — додатковим робочим часом, коли затрачується додаткова праця. Зміна робочого дня (його подовження) за межі необхідного робочого часу створює *абсолютну додаткову вартість*. Але оскільки існують фізичні і соціальні межі збільшення робочого дня, цей спосіб збільшення додаткової вартості обмежений і характерний для ранніх етапів розвитку капіталізму.

Зниження вартості робочої сили завдяки зростанню продуктивності праці зумовило одержання відносної додаткової вартості, коли при збереженні тривалості робочого дня зсуваються межі між необхідним і додатковим робочим часом на користь додаткового. Додаткова вартість — наукова абстракція, що реалізується в практиці підприємницької діяльності у вигляді *прибутку*. Прибуток — це та конкретна форма додаткової вартості, що спливає реальною категорією із глибин ринкових відносин на їхню поверхню. Прибуток (P_2) виступає як різниця між ціною реалізації товару і витратами на його виробництво, тобто витратами — K . Для підприємця зникає різниця між минулою і живою працею, тобто постійним і змінним капіталом, його цікавить ефект від усього вкладеного капіталу. Вартість матиме вигляд $W - (C + V) + P_2$. Якщо $(C + V) = X$, то $\forall \text{ } = K + P_2$. Утому разі, коли ціна реалізації товару дорівнює вартості, то $W - K = P_2$, отже, прибуток — це додаткова вартість, що виступає породженням всього авансованого капіталу. Ступінь прибутковості капіталу буде визначатися зіставленням маси прибутку і витраченого капіталу.

Відношенням отриманого прибутку до витрат буде визначатися норма прибутку.

Для визначеного товару норма прибутку визначається за формулою

$$P_2 = \frac{P_2}{C + v} \cdot 100\% = \frac{P_2}{K} \cdot 100\%.$$

Для обчислення річної норми прибутку на весь вкладений капітал для конкретного підприємства необхідно річну масу прибутку віднести до всього авансированого капіталу:

$$r^* = \frac{M}{K} \cdot 100\% = \frac{M}{K} \cdot 100\%.$$

Где M — річна маса додаткової вартості; n — кількість обігів змінного капіталу (V) на рік.

Прагнення підприємця, спрямоване на максимізацію прибутку — природна, об'єктивна і необхідна умова ефективного бізнесу.

Прибуток — це кисень підприємницької справи, без якого вона загине. Саме такою виявляється категорія прибутку, звільнена від ідеологічних покривів антагоністичних протиріч між працею і капіталом.

Теорія додаткової вартості має нечисленних прихильників і критикується безліччю суворих критиків.

Найчастіше критика правомірна, особливо коли йдеться про «могильників капіталізму» та «експропріацію експропріаторів» — капіталістів-вампірів, що оживають лише тоді, коли вони п'ють живу кров найманих робітників — образне уявлення Марксом капіталістичної експлуатації. Тим часом успадкована від минулого нетерпимість до інакомислення й тепер притаманна деяким теоретикам і практика-економістам.

Теоретична спадщина Карла Маркса подається як псевдонаукова теорія, хоча ще нещодавно вона уявлялася істиною останньої інстанції. Нині представники західної економічної думки по-іншому оцінюють теоретичну спадщину Карла Маркса. Досягнення економічної думки Заходу глибокі і безперечні. І, насамперед, тому, що для них є характерним дбайливе ставлення до теоретичної спадщини минулого, критичне сприйняття будь-якого постулату — від Адама Сміта до Мілтона Фрідмана, визнання всього того позитивного у працях класиків, що можна використовувати для поглиблення

теорії. Для розвитку науки залишається винятково актуальною сентенція «перед нами тільки обрій, до якого ми приречені плисти вічно».

Про актуальність низки положень теоретичної спадщини Карла Маркса, що збереглася, свідчать західні вчені-економісти. Великими економістами минулого називають Кемпбелл Р. Макконелл та Стенлі Брю поряд із представниками класичної політекономії Карла Маркса » і Джона Мейнарда Кейнса. У праці «Економічна думка в ретроспективі» Марко Блауг, хоча й вважає теорію додаткової вартості неспроможною, визнає, що у своїй іпостасі економіста Маркс продовжує жити й усе ще актуальний, як жоден з авторів, яких розглядають дотепер. «Маркс піддався переоцінці, переглядався, спростовувався, його ховали тисячоразово, але він опирається кожного разу, коли його намагаються відіслати в інтелектуальне минуле. Добре це чи погано, але його ідеї стали складовою частиною того світу уявлень, у межах якого ми всі мислимо». Чудово сказав колись про Маркса видатний вчений, яким пишається не тільки слов'янський світ, творчий марксист Михайло Туган-Барановский: щоб зберегти Маркса для майбутніх поколінь, його навчання необхідно критикувати... Бо *непогрішна істина* з наукової теорії перетворюється на систему вірувань — *релігію*. Тим часом будь-яка нова теорія народжується як ересь і вмирає як догма.

Що ж до характеру формування доходів у ринковій економіці, то тепер, на відміну від теорії додаткової вартості, найрозповсюдженіший підхід, котрий бере свій початок у класичній політекономії Адама Сміта та Давида Рікардо. Відповідно до нього кожен чинник — праця, земля, капітал — одержують ту частку доходу, яка дорівнює його граничній продуктивності. Особлива роль належить такому чиннику, як підприємництво. Його дохід — це не тільки і не стільки плата за ризик. Це оплата унікального таланту, здатного по'єднати ресурси в єдиний процес виробництва, вибрати найкращу комбінацію чинників за умов невизначеності, здійснювати шляхом безупинного впровадження інновацій діяльність, названу творчим руйнуванням.

13.2. Сутність, рух і нагромадження капіталу

Капітал, за Марксом,— вартість, що приносить додаткову вартість. Це зовнішній, поверхневий прояв суті капіталу, радше, видима форма, у якій він з'являється на перший погляд. А форма не тільки не розкриває глибинної суті явища чи процесу, а й може дати про них перекручене уявлення, оскільки, як сказав поет-діалектик: «Тем форма совершенна, в сущности, что может скрыть уродство сущности. Когда же сущность с ней сливается, все то, что скрыто — раскрывается». Капітал — це гроші і в той же час не гроші. Гроші перетворюються на капітал за певних обставин. За Марксом — це економічні відносини, що складаються за умов наймання позбавленої засобів виробництва робочої сили. Її праця — джерело доходу і прибутку підприємця. Тому капітал, хоча й представлений речами, виражає певні суспільні відносини.

Немарксистські напрями економічної думки визначають капітал по-іншому, більш прагматично. Класична школа ототожнювала капітал із засобами виробництва. Адам Сміт розглядав капітал як частину майна людини, з якого він розраховує витягти прибуток. Давид Рікардо називав капіталом знаряддя праці і «навіть у первісному стані суспільства... мисливцю потрібний для його промислу деякий капітал» — зброя, без якої не можна «вбити ні бобра, ні оленя». Неокласики успадкували такий підхід, та найвидатніший з них — Альфред Маршалл — головною рисою капіталу вважав його здатність створювати дохід. Ця здатність зумовлена продуктивністю капіталу як чинника виробництва. Сучасні економісти також висловлюють близькі до традиційної точки зору погляди на капітал. Рай-мон Барр визначає капітал як сукупність різнорідних і відтворених економічних ресурсів, що шляхом непрямого використання створює можливість періодично одержувати прибуток. Кемпбелл Макконелл та Стенлі Брю поняття капіталу ототожнюють з інвестиційними ресурсами, що представлені виробленими засобами виробництва — усіма видами інструментів, машин, устаткування. Вочевидь, усі думки про економічну природу капіталу мають право на життя й у

головному збігаються. Можна зазначити, що матеріально-речовинний зміст капіталу подає його як чинник виробництва. Суспільна форма капіталу — це його здатність створювати прибуток.

Підхід, що розглядає капітал як сукупність чинників виробництва, виходить з того, що праця, земля, капітал виступають самостійними джерелами доходу. Праця (робоча сила, трудівник) отримує заробітну плату, земельний власник — ренту, підприємець (капіталіст) — прибуток. Оригінальне трактування капіталу Нассау Вільяма Сеніора. Джерело нової вартості, як зазначає Нассау Се-ніор, не тільки праця, але й «помірність» капіталіста, що на час відмовляється від споживання заради виробництва. Подібно до того, як праця — це *жертва* робітника дозвіллям і спокоєм, капітал — це *жертва* капіталіста високим рівнем особистого споживання, бо він віддає перевагу збільшенню споживання продуктивного.

Численні трактування капіталу, у тому числі й екзотичного характеру, свідчать лише про багатогранність, складність і суперечливість категорії «*капітал*». Її економічний зміст, конкретні форми змінюються разом з якісними змінами, що відбуваються і у продуктивних силах, і у виробничих відносинах. Сучасне суспільство, що у розвинених країнах кваліфікується як постіндустріальне, народжує нові теорії вартості і капіталу. Інформаційна ера, на думку економістів, що досліджують закономірності розвитку сучасного суспільства, народжує інформаційну теорію вартості. Знання і накопичена інформація, а не праця виступають джерелом вартості. Теодор Стоньєр вважає, що «інструменти і машини, будучи упередметненою працею, суть у той же час — упередметнена інформація. Ця ідея справедлива стосовно капіталу, землі і будь-якого іншого чинника економіки, у якому упередметнена праця».

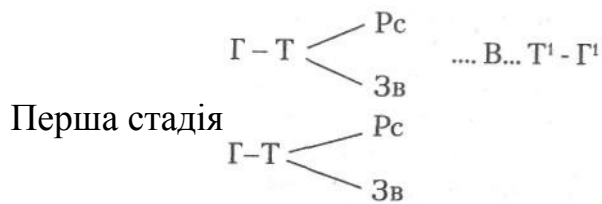
У 90-ті рр. ХХ ст. активно розробляється теорія людського капіталу. Вона безпосередньо пов'язана з формуванням якісно нового етапу соціально-економічного розвитку сучасного суспільства і розробкою нової концепції суспільної динаміки. У центрі концепції — людина, яка дедалі більше

у багатих країнах перетворюється із засобу на мету суспільного виробництва. Залишається вона й головною продуктивною силою, а отже, об'єктом економічної діяльності, об'єктом інвестицій.

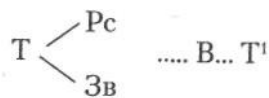
Як же пояснюється категорія «людський капітал»? У фундаментальному підручнику Стенлі Фішера, Рудигера Дорнбуша, Річарда Шмалензі «Економіка» підкреслюється, що людський капітал створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, оплачуючи освіту і здобуття кваліфікації, що окупається високою заробітною платою та творчою працею. Людський капітал є міра втіленої в людині здатності приносити прибуток. Він включає уроджені здібності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію. Настільки ж вузький погляд на природу людського капіталу висловлюється в підручнику «Еко-номікс» (Кемпбелл Р. Макконелл та Стенлі Л.Брю). Інвестиції в людський капітал розглядаються як дія, що підвищує кваліфікацію і здібності, а з ними і продуктивність праці людини. У наведених положеннях *поняття людського капіталу* зводиться лише до виробничого, економічного аспекту. Тим часом це не тільки і не стільки економічна, скільки соціально-філософська категорія. Інвестиції в людину, а отже, в освіту, науку, культуру — це інвестиції в майбутнє суспільства. Освіта народжує науку, наука створює інновації, інновації забезпечують майбутнє. Світ без високоосвічених людей — світ без майбутнього. Категорія «людський капітал» виражає зв'язок між минулим, сьогоденням і майбутнім.

Капітал — динамічна категорія, яку можна зрозуміти тільки в русі. Він змінює свою форму в кожній із трьох стадій, що проходить у ході кругообігу. Перша стадія — купівля — продаж робочої сили і засобів виробництва — стадія обертання. Друга — стадія виробництва, третя — продаж вироблених товарів — знову стадія обертання. На кожній стадії свого кругообігу капітал виступає в *новій формі*. Спочатку капітал з'являється в грошовій формі, потім у продуктивній і потім — у товарній, для того, щоб після реалізації вироблених товарів повернутися до свого вихідного образу — набути грошову форму. Такий рух

капіталу здійснюється за такою формулою:

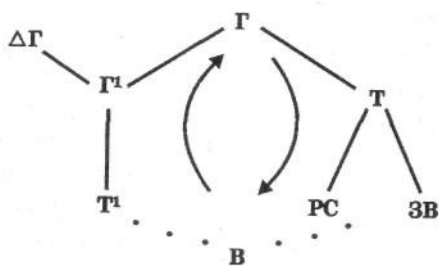


стадія обігу, купівля робочої сили і з'єднання чинників виробництва, що продовжується в другій стадії - стадії виробництва



Тут кінцевий пункт першої стадії - початок другої. її продовженням є виробництво нових товарів, вартості і додаткової вартості. Третя стадія $T^1 - \Gamma^1$ - знову обертання, у якій товарна форма капіталу перетворюється на грошову. Такою є динаміка промислового капіталу. Послідовне перетворення капіталу з однієї форми на іншу називається *кругообігом капіталу*. *Кругообіг*, що розглядається як безупинно повторюваний процес, - *обіг капіталу*.

Його можна навести у вигляді такої схеми:



Ефективність використання капіталу відбиває поняття часу і швидкості його обігу. Час обігу включає час виробництва і час обертання. Час виробництва у свою чергу складається, по-перше, з робочого періоду (предмети праці піддаються безпосередній обробці); по-друге, часу перерв; по-третє, часу впливу природних процесів на вироби; по-четверте, часу збереження виробничих запасів. Час обертання включає час збереження готової продукції; час, протягом якого

здобуваються нові засоби виробництва; час, коли гроші, призначені для виплати зарплати (після реалізації продукції), знаходяться на розрахунковому рахунку чи в касі підприємства.

У ході обігу продуктивний капітал обертається з різною швидкістю.

Розрізняють *основний і оборотний капітал*.

Основний капітал — це частина продуктивного капіталу, представленого засобами праці (машини, будинки, спорудження). Беручи участь у процесі виробництва повністю, вони зношуються поступово. Функціонуючи протягом кількох виробничих циклів, засоби виробництва втрачають у кожній із них частину своєї вартості, що переноситься на знову зроблений продукт у вигляді амортизації. *Амортизація* — це процес поступового переносу вартості основного капіталу на вироблені товари. Амортизація утворює амортизаційний фонд чи фонд відшкодування (у грошовій формі), що використовується для закупавання нової техніки чи для капітального ремонту експлуатованої.

Розрізняють фізичний і моральний знос основного капіталу. Фізичний знос — це втрата засобами праці своєї здатності робити товари — тобто споживчі вартості.

Моральний знос — втрата вартості засобів праці незалежно від фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу. Моральний знос першого роду — це здешевлення засобів праці завдяки зростанню продуктивності на підприємствах, що їх випускають. Моральний знос другого роду зумовлений появою продуктивнішої техніки, що потребує заміни ще придатних, але застарілих засобів праці.

Оборотний капітал становить ту частину продуктивного капіталу, що є предметом праці. Це сировина, матеріали, паливо, цілком споживані за один виробничий цикл. Їхня вартість не вроздріб, а відразу переноситься на вартість готового продукту. Виробничі запаси і вартість незавершеного виробництва включаються до вартості оборотного капіталу. На практиці до оборотного капіталу відносять і заробітну плату. Швидкість обороту капіталу визначається

за формулою $n = o : t$, де n — кількість обігів капіталу на рік; o — тривалість року в днях; t — час одного обігу капіталу в днях чи місяцях.

Виробництво — процес безупинний, який постійно відновлюється. Як правило, у довгостроковий період він відновлюється в розширеному масштабі. Такий процес називається розширеним відтворенням. Для його здійснення необхідне зростання капіталу. Джерело збільшення капіталу, що залучається у виробництво — додаткова вартість. Процес перетворення додаткової вартості на капітал Маркс називав нагромадженням капіталу. Капітал, що нагромаджується, у певних пропорціях розподіляється між приростом постійного і змінного капіталу. Ці пропорції в кожному конкретному випадку будуть задаватися технічною та вартісною будовою капіталу. *Технічна будова* — це маса засобів виробництва, що рухається працівником або відношення маси засобів виробництва до кількості живої праці. *Вартісна будова* — відношення постійного капіталу до змінного. Взаємозв'язок технічної і вартісної будови капіталу виражається поняттям органічної будови. Органічна будова капіталу, таким чином, — це така вартісна будова, яка відбиває зміни технічної. Ринкова конкуренція, прагнення знизити витрати завдяки підвищенню продуктивності праці змушують підприємців велику частину капіталу, що нагромаджується, вкладати в засоби виробництва.

Тому технічна, вартісна й органічна будова капіталу з розвитком суспільного виробництва має стійку тенденцію до зростання.

Ринкова конкуренція, активізуючи процес нагромадження капіталу, спричиняє його концентрацію та централізацію. *Концентрація капіталу* — це збільшення його розмірів через нагромадження додаткової вартості. *Централізація капіталу* — це збільшення його розмірів за рахунок об'єднання, злиття чи поглинання великим капіталом своїх дрібних побратимів. Обидва процеси тісно взаємозв'язані. Концентрація виступає основою його централізації, а централізація сприяє концентрації, бо в цьому випадку зростає маса додаткової вартості, а з нею і та її частина, що нагромаджується.

Нагромадження капіталу виконує революційну роль у технічному, економічному і соціальному прогресі суспільства. Історично нагромадження капіталу супроводжується революційними змінами в продуктивних силах, що викликає воістину тектонічні зрушення в економічних відносинах сучасних суспільних систем. Природний процес усупільнення продуктивних сил виявляється у трансформації відносин власності, посиленні процесів глобалізації всього громадського життя. На підприємствах акціонерної та інших форм колективної власності її суб'єкти є асоційованими виробниками. Це розділено-сумісна праця за умов розділено-сумісної власності. І не внаслідок збройного повстання, класових битв розриває ланцюги «капіталістичного рабства» пролетаріату, надходить година капіталістичної власності. Це відбувається в процесі глибокої трансформації всієї системи суспільних відносин.

Між працею і капіталом у передових країнах установлюється якщо не гармонія інтересів, то такий класовий консенсус, від порушення якого втрачають і одні й інші. Процес соціалізації виробництва і всього громадського життя стає тією історичною тенденцією, що споконвічно містив у собі капітал.

Запитання для повторення

Як відбувається перетворення грошей та чинників виробництва на капітал? У чому полягає суть простого товарного виробництва?

У чому полягає суть категорії «капітал», які існують погляди на цю категорію?

Що таке додаткова вартість?

Як відбувається формування додаткової вартості?

У чому полягає суть руху і нагромадження капіталу?

Глава 14 АГРАРНА ЕКОНОМІКА. РЕНТНІ ВІДНОСИНИ

Аграрні відносини — це та сфера, яка багато в чому визначає розвиток усієї сукупності виробничих відносин, оскільки першоосновою виробництва, загальним предметом праці були і залишаються Природа, Земля. Колізії, що виникали в економічних системах різного типу з приводу присвоєння, володіння, використання землі як об'єкта власності і господарювання, або відкривали простір для динамічного розвитку суспільного виробництва, або ставали їхнім гальмом. Якщо присвоєння, володіння, використання землі як об'єкта власності ставали гальмом для розвитку суспільного виробництва, то загострювалася продовольча проблема, економіка скочувалася до застою та перманентної кризи.

Протиріччя в системі аграрних відносин, між містом і селом набувають додаткової гостроти в перехідний до нового якісного стану період, коли в ході аграрних реформ йде ламання старих та утвердження нових соціальних структур.

Ці реформи пов'язані з розділом і переділом землі, що спричиняє зіткнення корінних інтересів суб'єктів виробництва, підсилює соціальну напруженість. Тому від того, як проводяться реформи, чи вдається в їх ході знайти адекватні сучасному стану продуктивних сил суспільні форми — власності і господарювання, оптимальне сполучення інтересів безпосередніх товаровиробників на селі та працівників інших сфер, залежить сучасна і майбутня соціальна стабільність суспільства.

14.1. Особливості аграрного сектора економіки

Специфіка сільськогосподарського виробництва зумовлює особливості відтворення в сфері аграрної економіки, в усій системі агропромислового комплексу (АПК). Будучи складною системою, у якій тісно переплітаються економічні та природно-біологічні чинники, сільське господарство особливо потребує винятково вивіреної і збалансованої взаємодії з іншими галузями, що беруть участь у відтворювальному процесі агрокультури. Без такої взаємодії

сучасне землеробство просто неможливе. Бо на певному етапі розвитку воно вичерпує внутрішні необхідні умови власного відтворення, знаходячи їх за межами сільського господарства, що з поглибленням агропромислової інтеграції призводить на вищому етапі її розвитку до формування агропромислового комплексу.

Утворення єдиного комплексу, зайнятого виробництвом кінцевого продукту із сільськогосподарської сировини,— якісно новий ступінь взаємодії землеробства з індустріальними галузями і сферою переробки, що означає перехід від внутрішньогалузевих до міжгалузевих зв'язків.

У ринковій економіці сукупність відносин і зв'язків галузей агропромислового комплексу складає систему агробізнесу. Важливо визначити галузевий аспект структури агропромислового комплексу, тобто з'ясувати те коло галузей, що входять до агропромислового комплексу, до системи агробізнесу, їхні межі і соціально-економічні функції.

Головна ознака, за якою ті чи інші галузі відносять до комплексу — їхня участь у виробництві кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Слід мати на увазі, що не всі галузі, які беруть участь у виробництві кінцевого продукту із сільськогосподарської сировини, є складовою частиною комплексу. Адже багато галузей суспільного виробництва, поставляючи навіть незначну частину своєї продукції агропромислому комплексу, певною мірою беруть участь у створенні кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини, але вплив цей незначний і такі галузі не можуть бути віднесені до агропромислового комплексу.

Агропромисловий комплекс — це сукупність галузей, що здійснюють виробництво, переробку і збереження, до ведення до споживача продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини. Агропромисловий комплекс включає чотири сфери (рис. 14.1):

I — галузі, що виробляють засоби виробництва для сільського господарства й інших галузей, які входять до комплексу;

- II — безпосередньо сільськогосподарське виробництво;
- III — галузі, що здійснюють переробку, збереження, транспортування продукції із сільськогосподарської
- IV — виробнича і соціальна інфраструктура.



Рис. 14.1 сировини, доведення її до споживача;

Кожна з галузей агропромислового комплексу виконує свою власну роль у відтворювальному процесі аграрної економіки, має свої характерні риси й особливості. Ядро системи — сільське господарство. Провідна роль сільськогосподарського виробництва в системі агропромислового комплексу визначається багатьма чинниками. І насамперед тим, що основа кінцевого продукту комплексу — продукт, вироблений у сільському господарстві. Ця особлива роль сільського господарства, специфіка процесу

відтворення галузі зумовлює не тільки особливості самого сільського господарства, а й усього комплексу. Сільське господарство задає основні параметри діяльності, з одного боку, галузям, що виробляють засоби виробництва для нього, з іншого — галузям, що переробляють сільськогосподарську продукцію, а також інфраструктурі.

Головна особливість, що визначає специфіку агропромислового комплексу,— переплетення в сільському господарстві економічного і природного процесів виробництва. Головним засобом виробництва в сільському господарстві, як відомо, виступає земля, частина інших засобів виробництва відтворюється безпосередньо в тій самій галузі. Сільське господарство включає, з одного боку, засоби виробництва, що відтворюються людиною при безпосередньому впливі природи (це біологічні чи матеріально-біологічні засоби виробництва), з другого

боку — засоби виробництва, відтворені людиною без такого впливу. І матеріально-біологічні, й індустріальні засоби виробництва утворюють нерозривну єдність. Але провідну, визначальну роль відіграють матеріально-біологічні засоби. Матеріально-біологічні засоби виробництва, технології оброблення сільськогосподарських культур, виробничих процесів у тваринництві визначають форму і структуру засобів виробництва, що виготовляються промисловістю. У свою чергу матеріально-біологічні засоби виробництва йдеться про пристосування та розвиток таких спадкоємних властивостей рослин і тварин, що найбільше відповідають промисловим методам виробництва.

Біологічний чинник у сільському господарстві обумовлює і таку його особливість, як *сезонність*. Ця особливість впливає на розвиток всіх інших сфер агропромислового комплексу. *Сезонність виробництва продукції зумовлює виконання значного обсягу робіт у стислий термін.*

Це означає, що робочі машини тут функціонують обмежену кількість днів на рік. За таких умов насиченість машинами сільського господарства має бути достатньо високою, і енергооснащеність праці вища, ніж у промисловості. Сезонність потребує також виробництва такої техніки, щоб максимально використовувати протягом року двигун, а різні машини — у разі необхідності. Сезонність виробництва задає параметри галузям, що переробляють сільськогосподарську продукцію, а також інфраструктурі.

Специфіка агропромислового комплексу визначається особливостями сільськогосподарського виробництва, яке виступає серцевиною, комплексотвірною ланкою об'єднання галузей, що виконують різноманітні функції та доповнюють одне одне. Це зумовлює необхідність гострого збалансування і пропорційності між складовими частинами комплексу. Тому протиріччя, котрі виникають та вирішуються в системі агропромислового комплексу,— це внутрішній імпульс розвитку самого комплексу, наслідком якого є вирівнювання рівнів розвитку всіх галузей, що входять до АПК. Серед них —

протиріччя між фондovиробляючими і споживаючими галузями" (між виробництвом засобів виробництва і потребами у певній системі машин), між сільським господарством і галузями з переробки, транспортування та реалізації продукції (наявними потужностями з переробки і доставки споживчої продукції, виробленої із сільськогосподарської сировини, і обсягом виробленої в сільськогосподарському виробництві продукції).

Прогресивний розвиток галузевої структури продовольчого комплексу припускає підвищення питомої ваги першої, і особливо третьої сфери. Про це свідчить світовий досвід. Одним з найефективніших є продовольчий комплекс США. Він складається з трьох сфер (третья поєднує не тільки переробку, збереження, збут, а й збутову інфраструктуру). На відміну від подібних комплексів у країнах співдружності незалежних держав з деформованою і не збалансованою галузевою структурою у США переважно розвивалися фондovиробляючі та переробні галузі. У вартості кінцевої продовольчої продукції агробізнесу США частка першої сфери склала в 1999 році 14%, другої — 10% і третьої — 76%. Частка сільського господарства в загальній кількості зайнятих у продовольчому комплексі скоротилася з 50-х рр. до кінця 80-х рр. з 53 до 19%, капітальні вкладення в харчову промисловість за такий же період зросли з 18 до 60%. Для порівняння — дані по країнах колишнього Союзу. Частка сільського господарства у вартості чистої сільськогосподарської продукції складала наприкінці 80-х рр. 47%, капіталовкладення в харчову промисловість за останні 40 років знизилися з 13 до 8-9%. Через те й нині наявні величезні втрати сільськогосподарської продукції, загострення продовольчої проблеми, що прогресує. Особливо втрачає сільське господарство країн Співдружності Незалежних Держав від використання недосконалої техніки. Важкі машинно-тракторні двигуни призводять до машинної деградації ґрунту, що викликає його ерозію. Щороку зноситься 1,5 млрд т найкоштовнішого орного шару, що дорівнює втраті врожаю у 180 млн т зерна. Тому аграрне виробництво вимагає перегляду стратегічної лінії в розробці

нової техніки і технології для сільського господарства й інших галузей агропромислового комплексу. Необхідне створення таких систем, у яких досягалася б оптимальна взаємодія чотирьох компонентів: людина — машина — технологія — середовище. Лише тоді можна буде уникнути тих руйнівних процесів, що призводять до випадання з обороту сотень тисяч гектарів землі через машинну деградацію, ерозію, засолення.

Найважливішу роль у раціоналізації землеробства виконують соціально-економічні перетворення, що складають основу аграрних відносин. Йдеться про розвиток відносин власності на землю.

14.2. Сутність аграрних відносин

Аграрні відносини є особливою системою економічних відносин, що складаються в суспільстві щодо земельної власності, землеволодіння і землекористання в сільському господарстві, а також з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції. Їхня специфіка визначається тим, що головним та невідтвореним засобом виробництва агрокультури є земля. Розподіл землі між класами і соціальними групами в різних економічних системах визначає характер аграрних відносин, що складаються в них, породжуючи часом гострі протиріччя в суспільстві. Вирішення протиріч здійснюється в ході еволюційного розвитку аграрних відносин, удосконалювання землеволодіння та землекористування, знарядь праці, що застосовуються в сільському господарстві, поглиблення суспільного поділу праці, агропромислової інтеграції. Одним із засобів, що революціонізують розвиток аграрних відносин, є аграрні реформи, які перетворюють систему власності, землеволодіння і землекористування, організаційні форми господарювання на селі. Вони мають ґрунтуватися на створенні таких умов, за яких би безпосередній виробник був би хазяїном на землі, вільно вибираючи виробничий напрям для свого господарства,

розпоряджався зробленим продуктом та доходом. Ці принципи сформульовані століття тому. І в тих країнах, де їх додержувалися, створено високоефективне аграрне виробництво, що забезпечує продуктами харчування не тільки населення своїх, а й інших держав. Франсуа Кене, засновник школи фізіократів, зазначав: «Кожному слід надати волю обробляти на своєму полі такі добутки, які тільки підказують йому його інтереси, здібності, властивості ґрунту і які, на його думку, здатні давати можливо більшу кількість продуктів».

Основний принцип — свобода господарювання, сформульований понад два століття тому, не був зрозумілим і реалізованим в адміністративно-командній економічній моделі. Формальне усупільнення землі, насильницька колективізація, яка була проведена на селі, призвели до створення таких форм господарювання, у яких відчуження селян від власності й управління досягло своєї межі, викликаючи егоїзм, байдужість і споживацький підхід до користування землею. Внаслідок цього сталася перманентна криза сільського господарства, нездатність його вирішити продовольчу проблему в суспільстві. Головне й найгостріше протиріччя, що склалося в аграрній сфері адміністративно-командної моделі,— це протиріччя між формальним усупільненням та реальним розпорядженням землею державно-номенклатурною бюрократією. Формальне усупільнення і реальне розпорядження землею державно-номенклатурної бюрократії проявляється у реальному поєднанні власності і володіння в особі єдиного суб'єкта — держави, від імені якої керує апарат чиновників. Аграрні реформи, які проводяться в країнах, що переходять від адміністративної до ринкової моделі, покликані створити необхідні умови для розв'язання такого протиріччя. Введення інституту приватної власності на землю, безперечно, розв'язує його, породжуючи водночас такий спектр нових суперечностей, які можуть стати джерелом глибоких соціальних потрясінь у суспільстві. Земля в більшості країн світу — об'єкт приватної власності та купівлі-продажу. Це породжує гострі соціальні колізії в суспільстві, і серед західних учених чимало супротивників

приватної власності на землю.

Зазначаючи дуже корисну для суспільства функцію приватної власності на продукти праці людини, включаючи засоби виробництва, вони в той же час вважають

протиприродним приватну власність на землю, бо приватна власність на землю завдає шкоди суспільству, підриваючи його матеріальні та духовні підвалини. Тому одна з відповідей на запитання, чи має земля подібно до інших товарів стати об'єктом купівлі-продажу, може бути негативною. Суперечності між формальним усупільненням і реальним розпорядженням землею можуть бути вирішені на іншій, ніж купівля-продаж землі, основі. Йдеться про рух протиріччя через відому тріаду власницьких повноважень, насамперед, володіння. Протиріччя, що складаються щодо землі за умов державної власності на неї, розв'язуються не шляхом поєднання власності та володіння в особі одного суб'єкта — держави, а в його відокремленні одне від одного. При державній власності на землю володіння, що здійснює безпосередній виробник в особі підприємства чи індивідуального фермерського господарства, має бути не формальним, а реальним, при якому власник реалізує своє право власності на зроблений продукт і прибуток (за винятком податку і ренти). Такий поділ власності та володіння реалізується закріпленням землі навечно з правом спадщини, оренди землі, розвитком колективно-пайової власності.

Разом з тим необхідна і можлива передача землі в приватну власність трудового селянського господарства. У цьому випадку власність на зроблений продукт і дохід одержує свою матеріальну основу. Між тим принципової різниці між довічним наслідуваним володінням та власністю на землю селянського господарства немає. І насамперед через те, що власність і володіння реалізуються не у вакуумі суспільних відносин, а в системі державного регулювання. За таких умов діяльність власника та володаря опосередковується не тільки базисними, а й надбудованими відносинами, що ставлять у певні організаційні рамки безпосередніх виробників. Навіть у країнах, де традиції приватної власності

налічують століття, фермер дуже обмежений у своїй діяльності правовими законами. Так, без фахової освіти заборонено, наприклад, займатися фермерством. Власник земельної ділянки зобов'язаний дотримуватися точного чергування культур, забезпечувати певний рівень екологічної безпеки, зв'язаний квотою виробництва продукції та ін.

Розв'язання протиріччя, пов'язаного з власністю на землю, може здійснюватися у різних напрямках, найважливіші з яких: розмежування власності і володіння між державою та колективними підприємствами; довічне наслідування володіння землею суб'єктом господарювання; введення інституту приватної власності на землю трудового селянського господарства і т. ін. Це не альтернативні, а взаємодоповнюючі суспільні форми.

Різноманітність форм власності і господарювання створює конкурентне ринкове середовище, у якому тільки й можливе ефективне функціонування суб'єктів ринкової економіки. Колективна форма господарювання в аграрному секторі має значний потенціал. Майбутнє не за дрібними, а за середніми і великими колективними підприємствами, звільненими від тиску адміністративного апарата. Такою є світова тенденція. У США дрібних ферм, обсяг продажу яких становить 5 тис. дол. США на рік, - 34% від загальної кількості всіх господарств. Виробляють вони 3,2% сільськогосподарської продукції. Загалом збитки ферм складають 700 млн дол США, тобто 1 тис. дол. США на кожну ферму. Лише дотації держави дають змогу їхнім власникам «триматися на плаву». Але якщо ферма здатна продавати продуктів хоча б на 10 тис. дол. США на рік, вона вже стає рентабельною. Найбільші ж господарства, що продають товарів на 500 тис. дол. США на рік (їх у США 1,4%), виробляють 32% усієї сільськогосподарської продукції, приносячи своїм власникам 21,6 млрд дол. США чистого прибутку. Підкреслюючи потужність потенціалу колективної форми, слід відрізнити її від колгоспно-радгоспної, де колективістські засади так і не були реалізовані. Так звані неподільні фонди в колгоспах споконвічно деформували основні риси

кооперативної власності, стали чинником розриву зв'язку між працею і власністю, призвели до відчуження селянства і від праці, і від власності. Колгоспи та радгоспи стали одержавленою, формально усупільненою формою, що, за виразом Фрід-ріха Енгельса, є ознакою «фальшивого соціалізму». Тим часом справді колективною є часткова (пайова) форма, коли власність індивідуалізована відповідно до ступеня трудової участі селянина і яка може бути затребувана при виході з господарства.

У більшості країн світу найбільш поширені форми в аграрному секторі — сімейні форми господарства. Відроджуються вони в Україні та в інших країнах Співдружності Незалежних Держав. Проте така констатація не звільняє від необхідності відповісти на запитання, чи існує об'єктивна економічна, організаційна, технічна основа відродження сімейного господарства в Україні. Відповідь необхідна і пов'язана з тим, що песимістичні прогнози щодо перспектив такої форми поки не підтверджуються світовим досвідом, хоча роль і значення їх у різних країнах неоднозначні та суперечливі. За словами французького економіста П'єра Бушада, наприкінці ХІХ ст. панувала загальна впевненість у тому, що сільське господарство стоїть на порозі стрімкої індустріалізації, на зразок тієї, що мала місце в інших галузях. Вісімдесят років по тому з подивом виявили, що ситуація усе ще не змінилася, хоча нині вона не тотожна до колишньої, бо питома вага фермерів і сільськогосподарських робітників у загальній кількості працездатного населення зменшилася з 80 до 5%. Проте розходження, якими б важливими вони не були, не зачіпають суті. Сільське господарство залишається галуззю сімейних ферм.

Безперечно, має бути якась об'єктивна основа, що, незважаючи на появу принципово нових видів технологій і засобів праці дає можливість сімейній фермі не тільки зберігати життєздатність, а й до певної міри залишатися важливим елементом агробізнесу. Такою об'єктивною основою виступає саме сільськогосподарське виробництво, його специфіка, особливості, що відрізняють землеробство від інших сфер

суспільного виробництва. Головне тут у тому, що агрикультура має справу з живим об'єктом, живою природою, живими організмами, що перетворюють живу речовину, природну енергію на продукти життєдіяльності людини.

На відміну від промисловості пріоритетними в аграрному виробництві є *біологічні засоби праці*. Родючість ґрунтів, худоба, насіння, корми — усе це виробляється не за межами, а усередині самого сільського господарства. Розбіжність часу виробництва з робочим періодом, залежність від природних умов зумовлюють сезонність виробництва. Усе разом диктує своєрідність технологій, специфічні вимоги до індустріальних засобів праці, організації виробництва, до якості робочої сили. Оскільки в аграрній сфері спеціалізація не досягає такої глибини, як в індустріальних галузях, працівник мусить мати кращий рівень професійної підготовки, вміти виконувати операції по всьому технологічному циклу. У рільництві, наприклад, тільки укрупнені технологічні операції припускають оранку, передпосівну обробку, посів, догляд за рослинами, збирання. Кожна з них характеризується численними особливостями, до яких вносять свої корективи мінливі погодні умови. Тому праця селянина далека від шаблону, раз і назавжди затвердженого порядку технологічних операцій та організаційних форм. Важко знайти сферу виробництва, що так би потребувала творчої праці, як сільське господарство. Усе це визначає і закономірності управління виробничим процесом, що виключають директивний характер. Зміна природних умов буквально за лічені години потребує оперативних рішень і дій з боку працівників конкретного господарства. На відміну від індустріальних галузей, де завдяки одиничному поділу праці має значення проміжний результат, у сільському господарстві виробничий ефект завжди втілюється в кінцевому продукті. Тому у виробничому процесі немає тієї знеособленості, що характерна для промисловості. Всі особливості сільськогосподарського виробництва неминуче вносять свої корективи в поняття концентрації агропромислового виробництва, зумовлюючи природну основу трудового селянського господарства.

Проте, коли йдеться про збереження об'єктивної основи стійкості селянського господарства як однієї з альтернативних суспільних форм, то, крім біотехнічних, природних та економічних чинників, слід зазначити й соціально-моральний, котрий Б. Вашингтон виразив ємною формулою: «Жодна нація не досягне процвітання, доки вона не усвідомить, що орати поле — настільки ж гідна справа, як і писати поему».

Які ж перспективи відродження селянського господарства є нині у країнах СНД? Чи може така форма стати домінуючою в агропромисловому виробництві найближчі десять-п'ятнадцять років, з чим пов'язують деякі суспільствознавці відродження села, чи ця форма не має широких перспектив і буде залишатися лише додатковим до колективного, а не основним укладом на селі? Правильним уявляється необхідність селянського трудового господарства як однієї із суспільних форм аграрного виробництва. Причин, через які неможливо відродити селянське господарство як основну форму агропромислового виробництва в країні, багато. Насамперед — соціальний експеримент, що проводився на селі багато десятиліть поспіль, витравив у людей ті якості, що були притаманні селянину-хазяїну. Змінилися покоління. А найголовніше — цілком зруйнований селянський лад, де століттями, подібно до формування гумусу, створювався життєдайний, родючий шар селянина-трудівника, що знав і любив землю, що умів на ній хазяїнувати, де відтворювалася та моральна атмосфера, духовний мікроклімат, у якому формувався майбутній селянин, одержуючи в родині навички хазяїна, та вміння взаємодіяти з живою природою. Знеособленість та відчуження праці, навіть у благополучних з економічної точки зору господарствах, докорінно змінили атмосферу, у якій реалізується трудова активність працівників колгоспів і радгоспів. Багато хто з них чітко уявляє, що праця в селянському господарстві напруженіша й інтенсивніша. Одноособовий селянин мусить покладатися лише на себе, свою родину, уміти ризикувати. Благополуччя родини залежить не тільки від ступеня трудового зусилля в господарстві, а й від кліматичних умов. Несприятливий рік, навіть при ретельно

розробленій системі страхування і кредитування селянського господарства, загрожує економічним розоренням.

Фермерське господарство розвинених країн випробує на собі вплив двох головних чинників: по-перше, цінової нееластичності сільськогосподарської продукції; по-друге, відставання попиту від пропозиції. Цінова не-еластичність — коефіцієнт еластичності 0,2-0,25 означає, що ціна сільськогосподарських продуктів мала б понизитися на 40-50% для того, щоб споживачі збільшували свої закупівлі усього на 10%. Нееластичний попит і за прибутком. При зростанні доходів на 10% споживання сільськогосподарських продуктів збільшиться на рівні 2%. На деякі сільськогосподарські продукти (сало, наприклад) уже кілька років попит знижується. Якщо говорити про США, то тільки-но країни колишнього Союзу припинять закупівлю американського зерна, тамтешній фермер без активної державної підтримки просто не виживе. У країнах загального ринку в такій сфері застосовуються дотаційні коефіцієнти на ті товари, що використовують фермери: добрива, наукові послуги, техніка і т.ін. Держава свідомо здійснює політику дотацій з метою досягнення соціальної стабільності.

Реформуючи докорінно аграрний сектор економіки, Україна не може не враховувати наявний світовий досвід розв'язання продовольчої проблеми та розвитку сільського господарства. Важливий чинник, що перешкоджає відродженню селянського господарства в Україні,— відсутність матеріальної бази. Облаштованість однієї ферми обходиться в багато тисяч гривень, за якими матеріальні ресурси — трактори і комбайни середньої потужності, високопродуктивні машини, інфраструктура. Адже йдеться не просто про земельний переділ, а про створення високотоварних селянських господарств. Їх продуктивна сила має бути такою, щоб забезпечити продуктами харчування не тільки хлібороба, а й все населення країни. Тому становлення фермерського господарства — тривалий суперечливий процес. Стихійна непідготовлена деколективізація нічого, крім шкоди, завдати не може. Роздати землю селянам,

не забезпеченим елементарними знаряддями праці, означає приректи село і все суспільство на перманентну кризу. У цьому випадку продовольчу проблему доведеться вирішувати за допомогою продза-гонів, як це вже було не так давно. Разом із тим необхідна всіляка допомога з боку держави у відродженні селянського господарства як однієї із суспільних форм, що поряд з іншими посяде своє місце в новій структурі агропромислового виробництва. Природний процес усупільнення неминуче утягне їх у свій потік, у систему коопераційних, міжгосподарських зв'язків горизонтального та вертикального типу, буде дедалі більше позначатися на подоланні відособленості приватного сімейного господарства. Економічна конкуренція між різними формами власності і господарювання як основа здорових аграрних відносин установить оптимальну економічну структуру агропромислового виробництва.

Не можна вважати, що в 90-ті рр. ХХ ст., коли Україна здобула самостійність, не реформувалися аграрні відносини. Указами Президента, законами, прийнятими

Верховною Радою, нарешті, Конституцією країни регламентовано багато сторін життя села, у тому числі відносини власності на землю, форми господарювання, соціальна сфера. Разом із тим необхідно визнати, що низка документів суперечать один одному, їх не приведено до загального знаменника. Аграрна сфера України в 90-ті рр. була позбавлена реальної підтримки держави, неухильно деградувала.

Черговою спробою зупинити подальше руйнування аграрного комплексу стали радикальні заходи, що перелічені в Указі Президента «Про негайні заходи по прискоренню реформування аграрного сектора економіки».

Документ викликав неоднозначні думки в середовищі вчених-аграрників, політиків, а головне — у практиків сільського господарства, працівників колективних сільськогосподарських підприємств і фермерів. Одні вважають його винятково важливим, позитивним, революційним. Реалізація пропозицій, передбачених в Указі, на їхню думку, створює реальні механізми реформування

аграрної сфери. Інші дотримуються протилежної думки, вбачаючи у документі загрозу не тільки сільському господарству, а й державності України. Погоджуються ж учасники дискусії на одному — реформування аграрної сфери необхідне. Розходяться у конкретних заходах, спрямованих на запобігання подальшій деградації села.

Корінне питання — власність на землю. Указ затверджує приватну власність на землю і на її основі — деколективізацію аграрної сфери. Тепер будь-який селянин, член КСП (колективне сільськогосподарське підприємство), вправі затребувати свій земельний пай, що вчора ще існував на папері, та розпорядитися ним за власним розсудом — стати фермером, віддати землю в оренду, продати, закласти. Знову йдеться про земельний переділ — як най-гостріший суспільний процес. Задум припускає повернути землю тим, хто може обробляти її відповідно до вимог сучасного агробізнесу — найпродуктивніше і високорибутково. Згідно з указом Колективні сільськогосподарські підприємства припиняють свою діяльність і на їхній основі виникають нові форми господарювання — фермерські, орендні, агрофірми тощо. Проте конкретне втілення наміченого викликає безліч запитань, відповіді на які у відведений указом термін отримати нереально.

Проблеми виникають і практичні. Перша проблема — величезні борги КСП власним працівникам, державі, приватному бізнесу. Лише борги по заробітній плані працівникам КСП становили на початок 2000 року — 2 млрд грн., державі — 2,4 млрд грн. Учасники нових форм господарювання на себе ці борги не візьмуть. Держава неемісійних коштів на такі цілі не має, для приватного бізнесу добродійність не характерна.

Друга проблема — як розділити землю з високим ступенем диференційованості за якістю та віддаленістю від населених пунктів?

Третя проблема — де знайти засоби для придбання техніки, добрив, усього того, без чого нове господарство не підніметься. Існуюча система кредитування така недосконала, що вона лише збільшить фінансовий тягар фермерської чи

іншої форми господарства. Тим часом три чверті техніки на селі зношено, у господарствах не вистачає 200 тис. тракторів, 40 тис. зернових комбайнів. Ще одна проблема — поглиблюється ціновий диспаритет. У 1990 році для того, щоб придбати трактор Т-150 ДО, було потрібно продати 57 т пшениці, у 1998 р. — 364 т. Комбайн «Нива» у 1990 році коштував 45 т пшениці, у 1998 році — 1304 т. За тонну аміачної селітри у 1990 році треба було віддати 200 кг пшениці, а у 1998 році — 1,6 т. За тонну дизельного палива віддавали 500 кг пшениці, тепер — 5,6 т. Чи не з цих причин в Україні 6 млн га чорноземів не обробляється і не засівається? У країні 35 тис. фермерських господарств. Без допомоги держави, протекціоністської фінансової, кредитної, податкової політики приватним господарствам не піднятися.

Цікавим є такий історичний факт. У 1906 році в Державній Думі Російської імперії обговорюється аграрне питання. Учений-аграрник, депутат Думи князь Євгеній Трубецькой, аналізуючи ефективність державної, общинної і приватної власності на землю, переконливо доводить переваги приватної власності. Але закінчує виступ застереженням: віддати землю селянину, який має тільки одні голі руки, означає приректи на голод і його родину, і всю Росію! Реформуючи аграрну сферу, не забути б свій і чужий досвід.

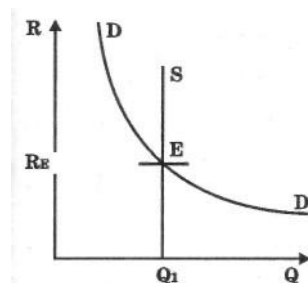
14.3. Рентні відносини

Різноманітність форм власності та господарювання в аграрній сфері виключає як загальне явище ідентифікацію власника і хазяїна. Хазяїн — не обов'язково власник. Ця колізія розв'язується в орендних відносинах, що мають загальне поширення в землеробстві країн з ринковою економікою. Статистика свідчить, що близько 40% фермерів на Заході ведуть своє господарство не на власній, а на орендній землі, виплачуючи власнику орендну плату у вигляді земельної ренти. Джерелом земельної ренти є наймана та власна праця фермера. Отже, земельна рента відбиває складний спектр відносин, що створюються в землеробстві. Це, насамперед, відносини між орендодавцем і орендарем землі. Орендодавець може

бути представлений фізичною й юридичною особою. Це окремий землевласник, корпорація, банк чи держава. Орендарем виступає колективне і приватне фермерське господарство. Використання найманої праці в землеробстві розширює спектр відносин, що виражаються рентою, бо джерело її — додаткова праця, яка витрачається в землеробстві.

Різні економічні школи по-різному розглядають сутність ренти. Дві школи — неокласична і марксистська, аналізуючи процес створення рентного доходу виходять з неоднорідності якості земельних ділянок за родючістю та розташування щодо ринків збуту сільськогосподарської продукції, а отже, і різною родючістю, продуктивністю землі як чинника виробництва.

Неокласична школа розглядає диференціальну ренту як прибуток, отриманий унаслідок використання ресурсів з нееластичною пропозицією, завдяки вищій продуктивності в ситуації ранжирування ресурсів (за родючістю та розташуванням). Пропозиція землі через її обмеженість нееластична.



На рис. 14.2 крива пропозиції землі (S) вертикальна. Як би не змінювався розмір ренти (R), а отже, попит на землю, пропозиція її не зміниться. Попит же (D) змінюється зі зміною розміру ренти. Рис. 14.2 Залежність зворотна. Чим вища орендна плата, тим нижчий попит на оренду землі, і навпаки.

Процес утворення диференціальної ренти описується науковим апаратом категорії «витрати», зокрема, кривими граничних і середніх витрат (див. рис. 14.3).

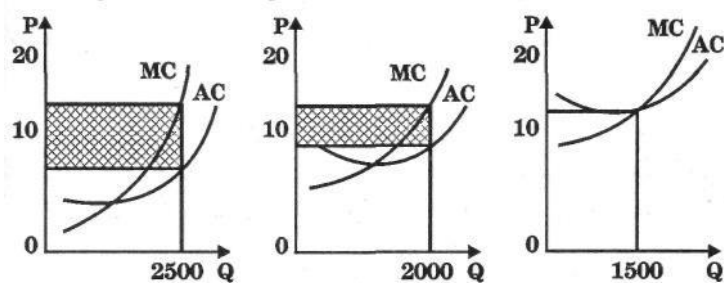


Рис. 14.3. Урожай у центнерах

Найбільша врожайність на ділянці I, саме тому середні витрати тут нижчі, ніж на інших ділянках. Чим нижча продуктивність, тим нижча рента, про що свідчать темні прямокутники. На ділянці III розмір ренти дорівнює нулю, і фермер ледь відшкодовує свої витрати. У разі зниження ціни йому загрожує банкрутство.

По-іншому розглядають природу ренти марксистичні, які використовують теорію ренти Д. Рікардо. Кількісно земельна рента становить надлишкову додаткову вартість, що привласнює земельний власник за надання у володіння і використання його землі. На відміну від інших сфер матеріального виробництва, надлишки у землеробстві набувають фіксованого довгострокового характеру і виступають у формі диференціальної ренти.

Утворення диференціальної ренти пов'язане з природними та економічними умовами. Природні умови — різниця в якості землі та її обмеженість для оброблення сільськогосподарських культур. Економічні умови — відокремленість суб'єктів, що хазяйнують. Це* проявляється в монополії на землю як на об'єкт господарства. Обмеженість землі як основного засобу виробництва агрокультури, зумовлює необхідність залучення до оброблення не тільки кращих, середніх, а й гірших ділянок землі, бо експлуатація тільки перших не задовольняє суспільного попиту на продовольство. Підвищення цін на нього неминує, що робить вигідним використання і гірших ділянок. Це означає, що суспільна ціна виробництва (яка відшкодовує витрати й забезпечує середній прибуток) збігається з індивідуальною ціною виробництва гіршої ділянки. На кращих і середніх утворюється надлишок над суспільно нормальним прибутком, тобто додатковий чистий прибуток, що й є диференціальною рентою. Отже, причина утворення диференціальної ренти — монополія на землю як об'єкт господарства. Умова — різниця в якості земельної ділянки. Джерело — додаткова праця

хлібороба.

Розрізняють диференціальну ренту I і II. *Диференціальна рента I пов'язана з вищою природною родючістю і зручним місцезонауванням щодо ринків збуту ділянок землі.* Продуктивніша праця на таких ділянках створює умови для надлишкового чистого доходу, що у вигляді диференціальної ренти II привласнює орендодавець.

Інший процес утворення диференціальної ренти II, що на відміну від ренти, пов'язаної з екстенсивним веденням землеробства, припускає інтенсивний характер агрокультури. Це виражається в додаткових вкладеннях капіталу (праці та засобів) на одиницю земельної площі, що забезпечує вищу продуктивність сільськогосподарської праці. У порівнянні з ціною продукції, отриманої від найнепродуктивніших витрат, ефективніші витрати забезпечують надприбуток, що утворює диференціальну ренту II. На відміну від диференціальної ренти I, що не є наслідком вищої якості праці орендаря, утворення ренти II — підсумок індивідуальних зусиль суб'єкта господарювання. Тому вона ним і привласнюється. Разом з тим характер присвоєння диференціальної ренти II пов'язаний з термінами оренди. При короткостроковій оренді земельний власник може уловлювати частину ренти II, оскільки наслідки додаткового вкладення капіталу будуть виявлятися протягом кількох років. Це порушує питання про межі раціоналізації землеробства, оскільки орендарю не вигідно за таких умов піклуватися про поліпшення ґрунтової родючості, що є особливо актуальним при збереженні державної власності. Довічно наслідуване володіння землею практично знімає питання.

У системі рентних відносин один з дискусійних моментів пов'язаний з поняттям абсолютної земельної ренти. Адже з гірших ділянок землі, якщо вони здаються в оренду, також має стягуватися орендна плата, що не може перевищувати суспільно нормальний прибуток. Отже, і тут має виникати деякий надлишок над середнім прибутком, що як абсолютну ренту привласнює її власник. Але яким є механізм її утворення? Пояснити явище абсолютної ренти

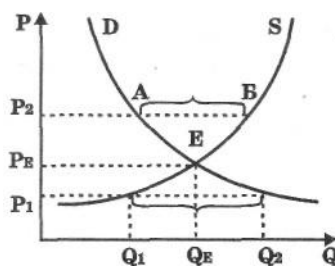
можна за наявності двох умов: по-перше, якщо ціна на сільськогосподарську продукцію перевищує суспільну ціну виробництва і дорівнює вартості, по-друге, за умови нижчої органічної побудови капіталу в землеробстві порівняно з промисловістю.

Розглянемо два однакових капітали в промисловості і сільському господарстві по 1000 одиниць при органічній побудові відповідно 4:1 та 1,5:1. Тоді за однакової норми додаткової вартості в 100% вартість продукції в галузях буде мати такий вигляд: $800c + 200v + 200m = 1200$; $600c + 400v + 400m = 1400$. Різниця в порівнянні з ціною виробництва в промисловості складе в землеробстві 200 одиниць (1400 — 1200). Це й буде величиною абсолютної земельної ренти. Залишається додати, що бар'єр приватної власності на землю перешкоджає вільному переливу капіталу з інших галузей у землеробство. Тому надлишковий чистий прибуток у вигляді абсолютної ренти не йде в розподіл між підприємцями, а залишається в аграрній сфері і привласнюється хліборобом чи власником землі.

Отже, причина утворення абсолютної земельної ренти — монополія приватної власності на землю, умова — нижча органічна побудова капіталу в землеробстві. Зі зникненням цієї умови механізм утворення додаткового чистого прибутку руйнується. Д. Рікардо та К. Маркс, що описали цей процес, ґрунтувалися на теоретичних передумовах, що відповідали умовам землеробства свого часу. Але ці умови в більшості країн змінилися. Органічна побудова капіталу в землеробстві індустріальних і постіндустріальних країн нерідко перевершує її в промисловості. Крім того, інтенсифікація в землеробстві певною мірою підвищила продуктивність праці. За таких умов механізм утворення додаткового чистого прибутку й утворення абсолютної ренти вже не діє.

Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію підпорядковане закону попиту та пропозиції. Значну роль у формуванні цін на продукцію землеробства відіграє держава. Якщо ціна рівноваги на сільськогоспо

дарську продукцію занадто



низька, щоб забезпечити хоча б помірний прибуток фермерів (на рис. 14.4 ціна PE), держава встановлює ціни вище за рівновагу, тобто з PE до P_2 . Робиться все

рис 14.4

це в тому разі, коли країна

прагне до самозабезпечення, рівень якого вважається прийнятним з погляду її безпеки. Держава встановлює ціну, що стимулює зростання пропозиції товару QE до Q_2 . Проте такий захід скорочує попит до Q_1 унаслідок чого утвориться надлишок пропозиції над попитом. Його закуповує держава, щоб потім продати на світовому ринку за світовими чи нижчими цінами, захистивши власне землеробство за допомогою високого мита.

Державна політика, крім підвищення цін, практикує систему дотацій, що знижує ціни, які зростають за рахунок регулювання ціни. Разом із тим державне регулювання цін має свої межі, вихід за які різко знижує його ефективність, створює проблему для всієї системи виробництва і збуту продукції.

Існує ще одна форма земельної ренти — монопольна рента. Її сплачує споживач рідких за якістю сільськогосподарських продуктів, що виробляються на землях з винятковими природними умовами, бо ціна на такі продукти визначається високим попитом та обмеженою пропозицією.

Рентні відносини складаються не тільки в землеробстві, а й у видобувних галузях, а також у будівництві. Механізм утворення ренти в таких галузях

аналогічний. У країнах, де узаконена приватна власність, земля є об'єктом купівлі-продажу. Не маючи вартості, земля, проте, має ціну. Тому така ціна зветься ірраціональною.

Основа її — той прибуток, що земля приносить власнику. Таким доходом є рента, тому ціна землі залежатиме від розміру ренти та норми позичкового відсотка, бо при продажу землі її власник буде (за інших рівних умов) виходити із суми, що при вкладенні її в банк дасть прибуток, який дорівнює ренті.

Ціна землі обчислюється формулою $X = \frac{R}{S} \cdot 100\%$,

де R — рента; S — норма позичкового відсотка. Ціна землі прямо пропорційна до розміру ренти і обернено пропорційна до норми позичкового відсотка.

Ціна землі в ринковій економіці має тенденцію до підвищення. Особливо висока вона на ділянках, що використовуються для будівництва житла, офісів корпорацій. За даними англійського професора Олександра Федосеева, в Токіо ціна скромної ділянки під будинок досягає 37 середньорічних доходів громадян, тобто практично суми доходів за все життя. Через високу ціну землі ціни на квартиру у Лондоні складають від 10 до 100 середньорічних доходів англійців.

Уведення приватної власності на землю в Україні робить актуальною проблему, пов'язану з економічною оцінкою землі. Безперечно, обчислення величини плати за землю має спиратися на теорію диференціальної ренти з урахуванням єдності її двох аспектів: мікро- і мак-рорівня. Платне землекористування — об'єктивний економічний захід за умов ринкової економіки для всіх суб'єктів господарювання. Наводиться одна з можливих методик визначення платності землі. Базою обчислення нормативів плати за землю береться її народногосподарська цінність, що визначається за формулою

де R_j — народногосподарська цінність для j -го регіону (грн/га); mn — створений у суспільному виробництві краї-

ни додатковий продукт (грн./рік); S - загальноземельний фонд, що підлягає оподатковуванню (га); V - коефіцієнт, що характеризує внесок землі як чинника виробництва у величину додаткового продукту; ϵ - норма обліку чинника часу (І/рік); K_j - коефіцієнт регіональної диференціації якості земель.

Народногосподарська цінність - це ціна землі за рівності попиту та пропозиції. Підрахувавши за наведеною формулою, маємо по колишньому Союзу в 1,5-3 тис. карбованців з гектара (при $\epsilon = 0,01$) (у цінах 1990 року).

Нині за деякими оцінками середня ціна сільськогосподарських угідь в Україні складає 3,5 тис. грн. за 1 га, ріллі - 3,7 тис. грн. за 1 га. З урахуванням родючості ґрунтів та інших чинників ціна одного гектара ріллі становить: лісостеп - 4 тис. грн., степ - 3,7 тис. грн., полісся - 3,0 тис. грн. У Черкаській області ціна 1 га ріллі дорівнює 4,5 тис. грн., Житомирській - 2,2 тис. грн.

Здається, ці оцінки суттєво занижують такий надзвичайно цінний невідтворювальний ресурс, яким є родючі ґрунти України.

Запитання для повторення

Що таке агропромисловий комплекс? Назвіть сфери агропромислового комплексу. З чого складаються особливості аграрного сектора економіки?

У чому полягає суть аграрних відносин? Назвіть форми власності в аграрному секторі економіки.

Що таке рента? Сутність ренти, її види.