

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Університет митної справи та фінансів**

**В. Є. ВЛАСЮК**

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ  
ЯК ЗНАЧИМИЙ ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Дніпро**  
**2016**

УДК 336. 11  
ББК 65.261-21  
В 58

### **Рецензенти:**

*О. П. Кириленко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету;*

*О. М. Колодізєв, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;*

*К. Ф. Ковальчук, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України.*

**Власюк В. Є.**

**В 58**      Управління фінансовими ресурсами як значимий фактор сталого розвитку національної економіки : монографія. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 326 с.

**ISBN 978-966-328-111-9**

Досліджено історичну трансформацію фінансово-кредитної сфери в діалектичному взаємозв'язку зі становленням господарських відносин, концептуальні засади управлінських впливів у проведенні фінансово-кредитної політики, форми сталого або нестійкого розвитку економічної системи. Розглянуто особливості глобалізаційних процесів та “фінансіалізацію”, специфічні ознаки нестандартних умов трансформаційних перетворень економічної системи. Розкрито теоретичні та практичні підходи до розв'язання назрілих проблем якісних зрушень у процесах відтворення національної економічної системи.

Для науковців, викладачів, студентів, фахівців фінансової сфери.

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Університету митної справи та фінансів  
Протокол № 8 від 26.10.2015 р.*

**ISBN 978-966-328-111-9**

© Власюк В. Є., 2016

© Університет митної справи та фінансів, 2016

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b> .....	4
<b>РОЗДІЛ 1. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСІВ У ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ</b>	9
1.1. Передумови формування господарських відносин та їх наукове закріплення .....	9
1.2. Теоретичне осмислення сутності фінансів .....	25
1.3. Фінансові аспекти системи управління розподілом споживчих благ .....	40
<b>РОЗДІЛ 2. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ</b> .....	85
2.1. Формування наукових концепцій побудови економічної системи	86
2.2. Основи теорій сталого розвитку економіки у світовій науці .....	108
2.3. Упровадження моделей управління фінансовими ресурсами в умовах сталого розвитку економіки .....	131
<b>РОЗДІЛ 3. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ НОВОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ТА ОСНОВОПОЛОЖНІ ФАКТОРИ УТВЕРДЖЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ</b>	166
3.1. Об'єктивні і суб'єктивні фактори формування нового господарського механізму в Україні .....	167
3.2. Передумови впровадження новітніх теоретичних моделей для управління сучасною економічною системою України .....	193
3.3. Механізми наповнення розподільчого елементу як важеля впливу на проведення фінансово-кредитної політики України .....	209
3.4. Концептуальні підходи до впровадження сучасних фінансово-кредитних відносин в Україні .....	238
<b>Висновки</b> .....	304
<b>Список використаних джерел</b> .....	317

## ВСТУП

Еволюція господарських відносин виявила, що існують чимало способів повного й глибокого оволодіння скарбницями наукового пізнання, накопиченими в світовій історії різних шкіл, течій, напрямів наукової думки, що розкривають історичний контекст, відновлюють змістове значення, об'єктивні фактори, умови часу та слугують осмисленню і дослідженню.

Гносеологічна побудова історичного розвитку господарських відносин надає широко, доступну для дослідження картину еволюції економічної думки, що дозволяє виявити і розглянути її фінансову складову як найважливіший фактор світового цивілізаційного процесу.

З іншого боку, важливою особливістю економічної науки було і є вироблення свого особливого уявлення про те, за допомогою яких інструментів, методів, концепцій здійснюється процес пізнання, які знання є науково обґрунтованими, з огляду на практику досліджень різних епох, що ставали нормою, сентенцією, нездоланною часом.

Суспільне уявлення щодо економічного пізнання покладалося на методи аналізування, засоби аргументування, ефективність мети наявного (стійкого [сталого] або нестійкого [нестабільного]) стану розвитку людства.

Науковий світ, уособлюючи напластування знань різних історичних епох, безперечно, втілює в собі й світ ідеології, економіки та політики, визначаючи цілі, установки й критерії при виборі певної предметної сфери пізнання, враховуючи різноманітність, складність і нескінченність цих процесів, ідентичність соціально-економічних відносин. І навпаки, кожне конкретне дослідження, наукова діяльність неминуче має своє завершення – за тематикою, певними завданнями, отриманими результатами.

Осмислення економічного пізнання ідей конкуренції, сукупного попиту і пропозиції, грошових відносин, фінансових ресурсів, а також створення, накопичення, розподілу та використання різних коштів домогосподарств, національного доходу, грошовий оборот, кредитні відносини, регуляторні впливи фінансової системи на стабільний чи нестабільний стан економічного розвитку держав, грошова політика, інші важелі впливу на довгострокове економічне суспільне піднесення були й є важливими напрямками досліджень перспектив людського розвитку.

Наукове пізнання, тривалі й постійні зусилля багатьох поколінь людства щодо пошуків, розробки, формування та культивування ідей економічних знань вільно або невільно співвідносили можливості теоретичних концепцій із своїми поточними проблемними явищами, виокремлюючи те, що вони вважали за важливе, і залишаючи все інше на узбіччі наукових доробок.

З плином часу деякі теоретичні доктрини, академічні, емпіричні здобутки забуваються, інші втрачають сенс через відсутність (недостатність) істинного розуміння економічної думки, трансформацію, еволюцію чи зміну наукових традицій, суспільних уявлень інтерпретації принципів побудови світогосподарських відносин.

Накопичені знання, їх достеменний зміст потребують час від часу перегляду теорій, понять, визначень, формулювання важливості явищ, які на той або інший історичний період здаються головними чи випадковими, простими чи універсальними, у певній мірі залежними або самоврядними.

Людське життя піддавалося впливам зовнішніх і внутрішніх факторів, які ототожнюють із впливами на встановлення суспільних відносин, що перебувають в одному з таких двох станів існування – стабільному (спокійному) чи нестабільному (кризовому, аварійному).

Відповідно, зрозумілими були тривалі пошуки ідей ідентичності особистості, формування основ державності в умовах установа різноманітних форм буття: общинних, рабовласницьких, феодалських, докапіталістичних, капіталістичних, ринкових, соціалістичних, посткапіталістичних суспільних систем, що вимагало визначення, розробки та формування концепції (доктрини) інтенцій людських переваг, потреб, мотивів, пріоритетів, а згодом і стимулів до вчинення певних дій.

У той же час становлення суспільних, міжлюдських, а згодом і господарських взаємовідносин у всі часи покладалося на визначення ступеня ідентичності чи відповідності величини (корисності) праці людини, вкладених нею зусиль та оцінки її вартості, тобто одержання винагороди (стимулювання) за витрачені зусилля. Таке історичне осмислення новітніх ідей, що час від часу розробляються й покладаються на зміст термінів “обмін”, “гроші”, “кошти”, “капітал”, “доходи” та “фінанси”, – визначали на кожному історичному етапі розвитку людства запровадження в суспільстві, країні усталених відносин як для кожного індивіда, так й для суспільства в цілому.

Будь-яке соціальне утворення, спільнота, держава проходить еволюційний або революційний шлях взаємовідносин, проводячи реформи, інші різноманітні дії із застосуванням мірил вартості, якими визначені гроші як кошти та капітал, що є результатом людської діяльності.

Тривалий час гроші відіграють значну роль у світогосподарських відносинах, але деякі науковці вважають, що вони вже втратили свою вартісну основу й значно меншою стала їх корисність. Інші вважають, що на зміну грошовій формі прийшла форма, в якій кожен товар одержує своє мінове вираження у всій масі товару, що перебуває на ринку. Проте безперечним є те, що гроші виступають і як засіб платежів.

Виконання загальноекономічної функції наділення фінансовими ресурсами будь-якого індивіда, громади, економік цілих держав для проведення господарської діяльності, забезпечення добробуту суспільства потребує різнобічних підходів, механізмів, інституцій, законодавчого закріплення джерел фінансових надходжень, що має своє значення ще з часів становлення державності. Адже наука про фінанси, яка розвивалася впродовж багатьох століть, довела апріорність визначення того, що фінанси є найважливішою ресурсною складовою економічної діяльності будь-якої держави світу, одним із основоположних факторів існування суспільства.

Науковий пошук і його теоретико-методологічне обґрунтування новітніх форм та методів ведення економічної діяльності на сьогодні має враховувати і пов'язується:

- по-перше, з утвердженням нових економічних і політичних поглядів щодо розвитку цивілізації, змін суспільно-економічної формації багатьох країн світу;

- по-друге, світ ХХІ століття розпочав новий відлік міжнародних та міжлюдських відносин з виникненням нестабільного (кризового) стану через посилення агресивно-воєнних конфліктів у світовому просторі, що веде до трагедій і катастроф на земній кулі;

- по-третє, незважаючи на всілякі застереження щодо надмірного навантаження на природний стан довкілля, світову техногенну та технологічну кризу, виснаження ґрунту, навалу і розповсюдження невиліковних захворювань, голод багатьох мешканців планети, продовжується цілеспрямоване знищення цілих поколінь людства;

- по-четверте, нестабільність (критичність стану) цілого ряду національних економік слід пов'язувати не тільки зі світовою фінансовою кризою, яка поки що перебуває у пригашеній формі, а значною мірою з тим, які саме управлінські ланки визначають і проводять державно-суспільну політику функціонування державного устрою;

- по-п'яте, новітній стан суспільства, в якому господарські відносини мають ґрунтуватися на утвердженні нових економічних переконань, що обумовлює теоретичні напрацювання різноманітних наукових шкіл різних соціальних спрямувань з огляду на глобалізаційні процеси та "фінансіалізацію".

Побудова сучасного економічного механізму й усвідомлення його філософії в ринковій моделі господарювання неможливе без всебічного освоєння теорії і практики, тому має розглядатися крізь систему децентралізації управління економікою, визначення гнучких важелів управління економічною політикою, у тому числі й через її фінансову складову, що пов'язується із системою: *потреби-переваги-пріоритети*.

У цій монографії автором не ставилося завдання провести всеохопне дослідження всієї сукупності теоретичних поглядів і їх усвідомлення щодо сутності та значення фінансів у проведенні господарської діяльності.

Таке завдання виходить за межі однієї наукової роботи, адже послідовна побудова загального напрямку дослідження, що охоплює значний пласт як теоретичних концепцій, так і емпіричних проблем управління економічною системою за допомогою фінансових важелів, ставить перед автором ряд складних проблем як змістовного, так і методологічного характеру.

У роботі досліджуються теоретичні концепції передумов упровадження за допомогою фінансових важелів різноманітних форм господарської діяльності. Увага зосереджена насамперед на формуванні розподільної системи управління та наукових засад її проведення. Розглядаються основні форми і принципи сталого розвитку економічної системи, фактори впливу

фінансових ресурсів на результати і наслідки впровадження різних моделей у процеси розподілу споживчих благ, оскільки якісні зміни у функціонуванні світового господарства неможливі без узагальнення й переосмислення нагромаджених економічних знань.

У ході визначення завдання для проведення даного дослідження виникла необхідність ґрунтовного опрацювання значної кількості наукових джерел, нормативно-правової бази, узагальнення засобів інформаційно-комунікативних впливів та систематизації емпіричних напрацювань (стимулювання, відповідальність тощо) управлінських дій для проведення системного дослідження в трансформаційних процесах у фінансово-кредитній сфері та виявлення управлінських впливів на господарську діяльність.

Змістовий склад монографії обумовлюється сполученням як природного історично-хронологічного підходу, так і проблемно-тематичного, що дозволяє більш об'єктивно відобразити різні наукові підходи й світові тенденції щодо проведення господарської діяльності, покладаючись на фінансові важелі впливу.

Тому в роботі були виділені такі площини аналізу:

– загальні засади економічної теорії (передумови формування та наукове визначення господарських відносин, сутності фінансів, розподільчі механізми, сталий розвиток);

– характеристика наукових концепцій управління фінансовими ресурсами в економічній системі, які стали визначальними у світі;

– напрями та наукові підходи щодо вироблення сучасних фінансово-кредитних концепцій в умовах стабільного (сталого) чи нестабільного (кризового) стану економічної системи.

У новому тисячолітті світ швидких якісних зрушень визначив новий кут зору в дослідженні економічних процесів, наявно виявивши два режими функціонування економічних систем: стабільний чи нестабільний. У стабільному, або сталому, чи як його ще називають – застійному стані – економічні системи налаштовані на збереження існуючого стану та нарощування свого потенціалу. Перехід до нестабільного (кризового, аврального, мобілізаційного) стану обумовлює зміну ситуації з метою досягнення результату, який відповідає меті всієї економічної системи.

Новий кут зору знайшов своє відображення і в оцінці сучасного ступеня розвитку економічної системи світового господарства. Адже початок ХХІ ст. характеризується зростанням суперечностей у світовому просторі, виниклими збуреннями, спричиненими світовими фінансовими кризами, воєнними конфліктами, що переростають у справжні війни і провокують крах економічних систем із слабким розвитком.

Змінюється і сама картина світу, де розвинуті країни, долаючи зростаючі соціальні конфлікти, вже у більшій мірі вирішують і загальнонаціональні завдання. Сам по собі капіталізм змінюється та реалізується в соціумі, вбираючи демократичні спрямування, що має прояви також і по відношенню до найманого працівника, способів отримання прибутку, де наці-

леність на безперервне удосконалення виробництва, одержання якісних продуктів при мінімальних витратах дозволяє завойовувати свою нішу на ринку, збирати надмірну додану вартість, запобігати кризам, стаючи сприятливішим від конкурентів.

Вкладення у “людський капітал”, широкий доступ до інформаційного середовища визначають на сьогодні новий ступінь розвитку економічної системи, адже результативність дій щодо одержання прибутку виявила стадію визрівання сильних форм у багатоукладній структурі світового господарства, що обумовлює переосмислення накопичених економічних знань.

Виникла необхідність пізнання різних теоретичних уявлень та світового досвіду управління фінансовими ресурсами в різних типах наукової та навчальної літератури, наукові погляди надали можливість вибудувати конструкцію закономірностей розвитку економіки, покладаючись на фінансові важелі, та позначити орієнтири намірних завдань.

Автор має наміри продовжувати розпочату роботу, тому буде вдячний усім, хто надасть свої зауваження чи конструктивні пропозиції.



# РОЗДІЛ I

## ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСІВ У ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИНАХ

Із давніх-давен становлення господарської діяльності, економічних відносин, а згодом і управління господарством – як приватним, так і на рівні підвладної території та держави в цілому, – переростало від суджень і узагальнення факторів буття до виявлення стійких взаємозв'язків, наукового обґрунтування, вироблення теоретичних засад наукового пізнання й формування економічних законів.

Еволюційний шлях наукового пізнання господарських відносин, добування й використання сировинних ресурсів, капіталу, праці, взаємозалежності попиту і пропозиції, ціноутворення виявив та виокремив цілеспрямовані впливи господарської діяльності на економічний розвиток людства. Цілком закономірним визнається те, що увага багатьох економічних шкіл, науковців, дослідників і практиків була сконцентрована на вивченні такого феномена економічної науки, як фінансова діяльність, її стану, визначенні характеристик й оцінок форм розвитку, принципів функціонування і вимірювання, їх науковому обґрунтуванні, дослідженні основних аспектів виділення фінансових факторів у господарській кон'юктурі та широкого спектра проблем управління фінансами у відтворенні економічних відносин, що виявляють потужні впливи на фази кількісного чи якісного зростання, що визначають сталий економічний розвиток суспільства.

### **1.1. Передумови формування господарських відносин та їх наукове закріплення**

Надбання світової економічної думки впродовж усього розвитку суспільства виокремлюються в основних етапах наукового пізнання законів і закономірностей господарських відносин, які відбуваються між людьми. Процеси людського буття споконвічно спиралися на принципи управління, з одного боку, власними, а з іншого – суспільними інтересами. Реалії світу, що покладалися спершу на самозбереження, поступово перейшли до самоідентифікації особистості, визначення рядового громадянина як господаря, а згодом і як власника; поділили взаємовідносини на керуючих та керованих; вибудували ієрархічну побудову управління в релігії, суспільстві, державі. Визначивши моральні норми, форми і методи розвитку, із плином часу виникає й матеріальна культура як обумовленість господарської діяльності, що трансформувалася згодом в економічні відносини.

Спрямування наукової думки проходило шлях від формування уявлень щодо господарських явищ, появи різноманітних творів економічної спрямованості, що висвітлювали економічні реалії свого часу до наукового

осмислення мистецтва управління господарством, як приватним, так і на рівні підвладної території й держави, форм взаємовідносин, процесів виміру, обміну та реалізації плодів господарювання. Накопичення економічних знань переростало від суджень щодо належного, або бажаного, до реально-го й можливого, узагальнення факторів економічного буття, виявлення стійких зв'язків, закономірностей здорового глузду і врешті решт підійшло до їх наукового аналізу [51].

Проблеми світогосподарських відносин деколи виходили за рамки якоїсь певної теорії, навіть економічної науки, перепліталися або торкалися інших галузей наукового пізнання чи наук, сфер людської життєдіяльності. Важливими здобутками людства було й те, що наукове пізнання виявило, узагальнило, сформулювало і ввело у вжиток теорії і практики (не тільки економічної) такі знакові й значимі поняття, які лягли в основу загальних засад, що визначили концептуально-методологічні підходи вирішення дослідницьких завдань на різних етапах еволюції, революції або трансформації напрямів наукової думки. До них можна віднести такі основоположні визначення, як: визначеність та невизначеність; статика й динаміка; рівновага; вірогідність або імовірність; корисність чи цінність; конкуренція; циклічні коливання; алгоритм дії; впливи; досконалість і недосконалість; раціональні очікування; попит і пропозиція; стабільний (спокійний) або нестабільний (авральний, кризовий) стан; сталий розвиток та ще багато інших важливих значень, які надають можливості концептуального закріплення енциклопедичних понять різних галузей знань у науковому пізнанні. Все це пов'язується ще й із традиційними поясненнями економічних спостережень, з виявленням трактувань наукових поглядів та формуванням систематизованого уявлення щодо економічних вчень.

Епістемологія наукових надбань закріпила визначальні в економічній теорії базисні поняття, такі як регулювання, координація, передбачення та прогнозування, що є відображенням ролі держави чи господаря в економічному житті суспільства. Потреба в обґрунтуванні сутності явищ, які відбуваються в світі, привела до розмежування станів соціально-економічних процесів на "минуле", "сьогодення", "майбутнє", які стали розумінням життєвих віх різнорідних рівнів пізнання між минулим та майбутнім. Важливим, у контексті розуміння сутності природних процесів, що відбувалися й відбуваються в світі, є, крім ранжирування різноманітних явищ за формами, типами, моделями тощо, ще й визначення їх закономірностей, а на цій основі і формулювання законів як зв'язків, які притаманні спорідненим поняттям. Слід також враховувати, що в дискусіях щодо вибору форм побудови політичних та економічних спрямувань життєдіяльності людства існують посилення на вибір між соціалізмом і капіталізмом. Підхід до стану соціальної системи значною мірою покладається на форми власності, у т.ч. у так званому перехідному періоді, який трактується окремими науковцями як зовсім інша, нова форма, що є похідною від двох попередніх у реаліях сьогодення. При цьому все ж таки відбувається еволюційний пошук "ізмів".

Існує також цілий ряд інших детермінацій, які розкривають або пояснюють історичні процеси етапів побудови економічного життя. Враховуючи спрямованість даної роботи, нагадаємо деякі не стохастичні пояснення окремих наукових визначень, що пов'язуються із впливами на фінансову складову господарських відносин [17].

Одним із них є виділення нашим співвітчизником В. А. Ткаченком так званих “першого і другого фундаментальних законів природи”, які повинні пояснити стан соціальної системи, відрізнити його від “минулого” й “майбутнього”, розкрити їх внутрішні властивості та показати місце людини в історичному процесі, покладаючись на схильність особистості або до власного “Я” (власні потреби, згідно з першим законом), або до суспільних відносин (цілепокладання другого закону на суспільні інтереси) [105]. Йдеться про те, “...що може забезпечити певне узгодження “природного права свободи” з “першим і фундаментальним законом природи” – це свобода самовизначення, тобто можливість взаємного (само) обмеження людей і водночас спільного делегування ними їхнього “природного права” на самозахист певної особи або осіб. Саме це і є механізмом формування суспільства у перехідний період. А це вже сутність “другого закону природи”, згідно з яким кожна людина може відмовитися від права власної свободи і задовольнятися таким обсягом свободи відносно інших людей, який вона дозволила б іншим відносно себе” [105].

На відміну від покладання попереднього автора на внутрішні загальнолюдські цінності, А. П. Прохоров – інший сучасний науковець, – проаналізувавши стан системи управління в Росії за історичними періодами, вважає, що вона (система управління) може перебувати лише у двох станах: або у стані стабільності (спокійному), або переходу до нестабільного (аварійного, кризового режиму роботи) [92].

Отже, на думку цього автора, вся життєдіяльність країни, у тому числі й економічні відносини, існують тільки в цих двох станах: у стабільному стані управління здійснюється лише неконкурентними, адміністративно-розподільчими способами, а з переходом до нестабільного стану управлінський стиль змінюється на так званий агресивно-конкурентний. Проте така конкуренція є відмінною від західного розуміння цього поняття. Як зазначається в роботі, у цієї конкуренції мало спільного з класичними визначеннями конкурентних відносин.

Слід відмітити, що багатоаспектність цільової функції господарської діяльності, покладаючись на її фінансову складову, в економічній науці визначається ще й тим, що ставлення до господарювання споконвічно було неоднозначним як у розумінні його значення, так і у відношенні до його завдань, збурювальних впливів, складових факторів та еволюції процесів життєдіяльності людства.

Відомо, що історично й логічно формування світового господарства як системного явища починалось зі сфери обміну, тобто з товарного обо-

роту, виявлення та визначення форм виміру наслідків господарської діяльності. Розвиток та організаційне становлення господарських відносин визначило товарне виробництво, а розповсюдження торгівельних відносин сприяло формуванню національних і локальних міжнародних ринків, що спонукало до запровадження товарно-грошових відносин.

Ступінь розвитку господарських відносин уже на початковому етапі виявляв сукупність взаємопов'язаних елементів, якими були різноманітні господарські утворення, включаючи домогосподарства, ремісницькі артілі, цехові утворення та інші кустарно-виробничі об'єднання, що становили економічну структуру тогочасного суспільства. Сукупність взаємопов'язаних елементів, яку утворювали ці різноманітні форми, вже складала економічну систему, спираючись на єдність відносин щодо виробництва, розподілу, обміну й споживання економічних *благ*, що стало основою товарно-грошових відносин господарювання людини і суспільства.

Визначення форм виміру людської діяльності у різні часи спонукало багатьох мислителів, вчених, господарників не тільки досліджувати значення і роль грошей у функціонуванні економічної системи, але й вирішувати питання що ж таке гроші взагалі. А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Пігу, І. Фішер, М. Фрідмен та ін. намагалися обґрунтувати наукові погляди на сутність та форми появи грошей в світовій життєдіяльності. Серед значної кількості поглядів на це питання, проаналізуємо дві концепції визначення грошей, а саме *раціоналістичну* та *еволюційно-історичну*.

За *раціоналістичною* концепцією, виникнення грошей стало результатом згоди між людьми, які зрозуміли, що для проведення будь-якої господарської діяльності необхідна міра її вартості, якою можуть бути гроші як існуючий товар.

*Еволюційно-історична* концепція визначала походження грошей як тривалий історичний процес розвитку економічного співробітництва, як результат розвитку процесів обміну [12].

Значна кількість науковців схиляється до *еволюційно-історичної* концепції, зважаючи на те, що гроші виникли при певних умовах здійснення виробничого процесу й економічних відносин в суспільстві, передумовами чого стали:

1. Перехід від натурального господарства до товарного виробництва.
2. Виникнення приватної власності.
3. Поява держав як основи інституціонального устрою, що формує національну економіку [12].

Сучасна історична класифікація економічного розвитку включає тривимірний поділ: *минуле; сучасне; майбутнє*. Отже, класифікація, яку запропонували представники *теорії післяіндустріального суспільства*, застосовуючи тривимірний поділ, виділяє *доіндустріальну, індустріальну та післяіндустріальну* економічні системи [13]. Розмежування етапів формування економічних систем спирається на межі, які визначаються через промислові й науково-технічні революції.

Особливостями, наприклад, *доіндустріальної епохи* було панування натурального сільськогосподарського виробництва, де основою був землеробний процес, тобто праця, пов'язана з роботою на землі. На той період умови традиційних виробничих відносин покладались на ведення натурального господарства, а технічні нововведення й передові виробничі надбання не мали істотного розповсюдження, тобто визначались впливи *традиційної* економіки натурального спрямування [17].

Обумовленість таких об'єктивних факторів спонукало й до проведення серйозних наукових розробок щодо визначення “справедливого обміну”, який деякі мислителі того часу виявляли через співвідношення робіт, звідки виникли концепції *ціни товару, теорія витрат виробництва і трудова теорія вартості*. Інші напрями дослідження розглядали значення потреб як загальної міри (еквіваленту витрачених зусиль праці) при обміні. Тобто визначались і опрацьовувались ті фактори, що пов'язувались із веденням господарської діяльності. Гроші, як економічна категорія, з'явилися як результат розвитку продуктивних сил і товарних відносин [12]. Так, наприклад, Арістотель вбачав взаємозв'язок між розподілом праці, обміном та грошима [51].

Ставлення до сутності господарювання, як економічної категорії, змінювалось під впливом напрацювань *меркантилістів*, які з плином часу (зрілий меркантилізм), не відмовляючись від ідеї, що багатство держави визначається припливом до неї коштів, виявляли розуміння й активного впливу грошей та торгівлі з їх здатністю до стимулювання зростання виробництва, сприяючи таким чином розвитку як різномірних господарств, так і держав у цілому [51].

*Меркантилісти* займалися обговоренням двох проблем:

1. Зовнішня торгівля та торговельний баланс.
2. Гроші та рівень відсотка.

У вченні про торговельний баланс як засіб залучення благородних металів уже вбачалося зародження уявлень щодо мінової вартості, грошової форми вартості, грошової форми капіталу.

Ідеї меркантилістського спрямування того часу знайшли відображення в усвідомленні такого важливого механізму ринкової економіки, яким визначався *оборот* доходів як фактор внутрішнього попиту і, відповідно, стимул до економічного зростання, що згодом було викладено в теоретичних напрацюваннях Дж. М. Кейнса у вигляді *теорії ефективного попиту*, що являло собою основу стимулювання господарської діяльності як значимого принципу економічних відносин [51].

Важливим у розумінні історичності формування наукових поглядів на принципи господарювання було визначення власності як значимої сентенції будь-якої людської діяльності. Адже товарні відносини виникли й розвивалися саме з приватної власності, а приватна власність виникла всередині первісного суспільства і згодом стала причиною його занепаду. Надлишки товарів для сус-

пільних потреб при їх обміні мали приватну власність, у той же час як всередині общини вони залишалися суспільними [12].

Подальший суспільний розподіл праці визначив постійний обмін продуктами праці, що сприяло розвитку товарного виробництва, а протиріччя між особистістю й суспільством, породжені приватною власністю, шляхом розвитку товарних відносин перейшли у товар як об'єкт цих відносин, оскільки в товарі ці протиріччя проявляються між приватною і суспільною працею [12].

Зважаючи на те, що будь-який обмін товарами передбачав визначення *еквівалентності* (рівнозначності, рівноцінності), виникла потреба у порівнянні різнорідних за видами, якістю, призначенням, властивостями, іншими показниками товарів, що виявило необхідність прийняття загальної основи для всіх існуючих товарів.

Такою основою було прийнято вважати *цінність* (вартість) товару, а саме суспільну працю, витрачену у процесі його виробництва й уречевлену в ньому.

За цих умов виникає необхідність кількісного вимірювання праці або цінностей, тобто – поняття *мінової цінності*. Саму ж *мінову цінність* визначають як здатність товарів обмінюватися на інші товари у певних пропорціях [12].

При натуральному веденні господарювання продукт розглядався як такий, що задовольняє потреби виробника, що обумовлювало визначення *споживчої цінності*. Адже коли товар надходив на ринок, виникало протиріччя між споживчою і міновою цінністю, або між приватною і суспільною корисністю товару. Таке протиріччя розв'язувалося шляхом розподілу на товар і гроші [12].

Такі дві сторони цінності товару являють собою єдність протилежностей. Єдність визначається тим, що обидві цінності притаманні одному товару, а протилежність – оскільки один і той же товар не може для однієї людини мати одночасно як мінову, так і споживчу цінність [12]. Самі по собі ці суперечності розв'язатися не в змозі, адже для їх вирішення необхідне зіткнення даного товару з його протилежністю, якою є інший товар, на більш розвинутих етапах – гроші.

Еволюцію становлення форм власності, які визначили етапи розвитку товарообміну, проаналізуємо на рис. 1.1, запропонованому в роботі М. П. Владимирової [12].

Етапи розвитку господарювання виявляють значення і роль грошей, які виникли із розв'язання суперечностей значення товару, але гроші є не технічним засобом обороту, а відображають глибинні суспільні відносини. Тому існування грошей необхідно пов'язувати також і з відмінностями у праці, що викликає необхідність її оплати не тільки за кількістю витраченої праці, але й за якістю [12].

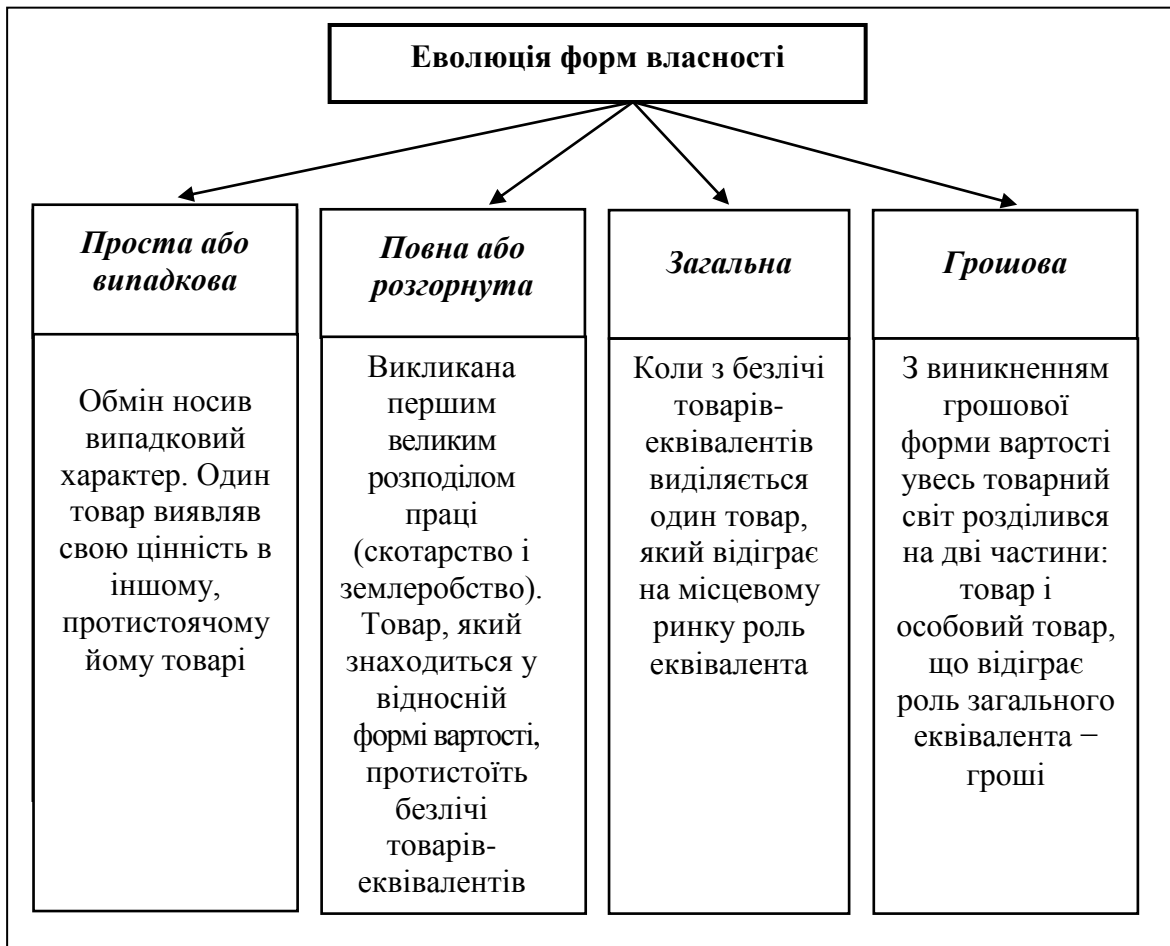


Рис. 1.1. *Еволюція форм вартості за визначенням М. П. Владимирової*

До того ж гроші, перш за все, є товаром за своїм походженням, оскільки вони стихійно виділилися з усієї маси товарів у результаті формування товарообміну, адже їх виникнення було викликане:

- 1) необхідністю обліку результатів господарської діяльності не тільки в натуральних показниках, а й у вартісних;
- 2) становленням різних форм власності.

Розвиток процесів обміну, як довготривалого періоду, виділив гроші як їх результат, але, на відміну від інших товарів, гроші, які були на той час теж товаром, мали специфічні властивості, а саме:

1. На відміну від інших товарів, гроші виступають у якості загального й безпосереднього втілення цінності (цінність товарів визначається через механізм їх прирівнювання до грошей).

2. На відміну від інших товарів, гроші виступають у якості загального й безпосереднього втілення абстрактної праці, оскільки:

- а) у їх споживчій цінності проявляється цінність інших товарів;
- б) вміщена в них конкретна праця слугує загальною формою прояву абстрактної праці.

3. На відміну від інших товарів, гроші мають загальну споживчу цінність, яка виявляється в їх здатності безпосередньо обмінюватися на будь-які товари.

Гроші, які стали загальним еквівалентом, являють собою єдність трьох властивостей, виявляючи їх сутність, що відмітила М. П. Владимірова (див. рис. 1.2) [12].

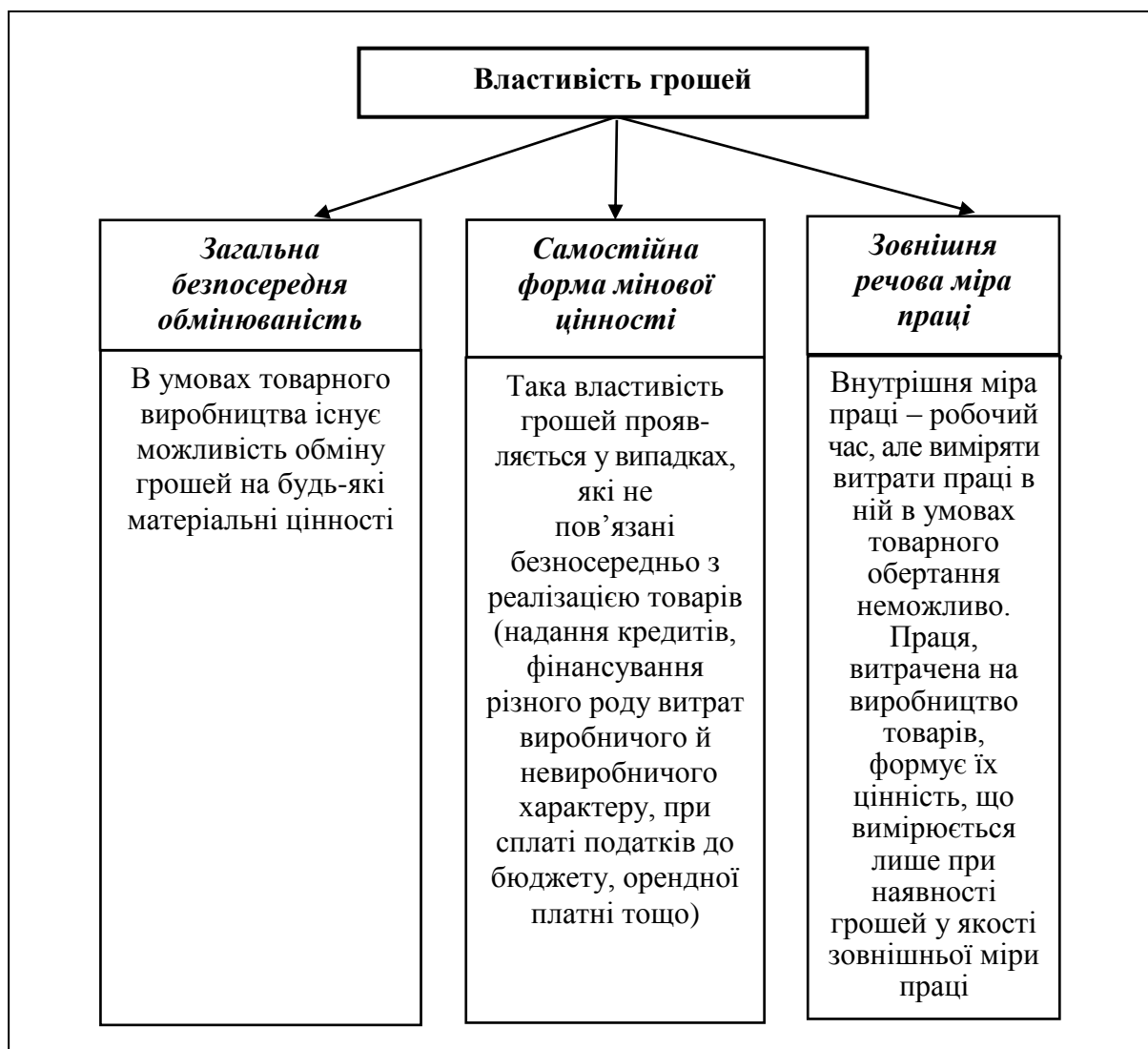


Рис. 1.2. *Властивість грошей за визначенням М. П. Владимірової*

Згідно з визначенням М. П. Владимірової, підкреслимо, що гроші являють собою один із елементів товарного виробництва і відіграють важливу роль у розвитку економіки, а саме:

1. Формують ціни на товари, роботи, послуги, активи, фактори виробництва та встановлюють цінові пропорції.
2. Обслуговують обмін товарами, роботами, послугами, активами, факторами виробництва.
3. Формують ефективну структуру виробництва в економіці.
4. Створюють стимули щодо підвищення продуктивності праці.



5. Слугують оцінкою результатів економічної діяльності різних суб'єктів ринку.

6. Перерозподіляють знову створену вартість.

7. Розвивають економічну інтеграцію між країнами на основі взаємного обміну товарами, роботами, послугами, активами, факторами виробництва [12].

Слід відмітити, що в усі часи ставлення до коштів, якими є й гроші, було неоднозначним, але завжди гроші відігравали значиму роль у проведенні будь-якої діяльності (у тому числі й господарської), виявляючи певні впливи на форми, принципи, правові аспекти життєдіяльності людства.

Впливи грошей на господарську діяльність виявляють їхню безпосередню роль у процесах відтворення світового господарства.

Ще одним із значимих наукових напрацювань на той час було визначення представниками *пізнього меркантилізму* фактора приватних інтересів та ролі держави як основоположного принципу співвідношення державних і приватних інтересів. На той час це привело до переосмислення ролі господарських відносин та сутності торгівлі як механізму доведення виготовленої продукції до споживача. До того ж зростання державних витрат і збільшення податкового тиску, безліч зловживань при формуванні державних доходів, накопичення й розподілення фінансів спрямували економічну думку до проблематики виробництва та розподілення багатства, що мало своє відображення в роботах таких науковців, як англійці Р. Кантільйон, Дж. Локк, У. Петті, Д. Рікардо, Д. Юм; німці Й. Зонненфельс та І. Юсті; французи П. Л. де Буагільбер, С. Вобан, Ш. Монтеск'є [51].

Саме багатство визнавалось не стільки як наслідок або результат обміну чи торгівлі, воно проявлялося при здійсненні тих процесів, в яких той, хто продає товар та заробляє (виручає) гроші – знаходить багатство; а той, хто купує товар – той багатство витрачає. Погляди науковців спрямовувались на той час уже на усвідомлення того, що *багатство* або джерело багатства пов'язувались із виробництвом як основою благополуччя народів, тобто як відмічав У. Петті, труд і земля – це два головних джерела багатства [17]. Цей науковець також проводив перші спроби щодо оцінювання величини національного доходу та швидкості оборотності грошей. Ідеї розуміння й сприйняття багатства як продукту землі та праці (труда) знайшли прибічників і в особі П. де Буагільбера та Р. Кантільйона, Ф. Кене і Ж.-Б. Сея, П.-Ж. Прудона і С. де Сімонді, М. Алле та Л. Вальраса.

Сприймаючи та розвиваючи ідеї розуміння й визначення багатства, П. де Буагільбер пов'язував теорію багатства з ідеєю пропорційності. Він першим з економістів усвідомив закономірність того, що цінам ринкової рівноваги відповідають певні пропорції суспільного виробництва, а **рівноважний стан економіки** він назвав "*станом достатку*" та досягнення й підтримання такого стану, який якнайкраще узгоджується із суспільними потребами, можливе тільки на тому ринку, де володарює вільна конкурен-

ція [8]. Теоретичні ж розробки Р. Кантільйона, викладені в “Нарисі щодо природи торгівлі” (його єдиній письмовій роботі, опублікованій уже після його життя), спиралися на чотири стадії базисних етапів світових економічних процесів:

- натуральне господарство;
- натуральний обмін;
- перехід від реальної економіки до грошової;
- закрита економіка трансформується у відкриту.

Він же, на відміну від інших науковців, розмежовував ринкові ціни на товари більш чітко, покладаючись на регуляторний вплив попиту та пропозиції, з одного боку, й на “внутрішні цінності” товарів – з іншого. Важливим фактором економічного пізнання став і поділ суспільства, запропонований Р. Кантільйоном, на три основні класи, два останніх з яких він розрізняв за типами доходу, як-то:

1. Земельні власники.
2. Наймані працівники, які мали фіксований дохід.
3. Підприємці, які мали нефіксований (невизначений) дохід [17].

Ці ідеї набули свого значення і поширення та сприяли становленню такої наукової течії, як *школа фізіократів*, яка, за цілепокладанням її засновників французів Ф. Кене та Ж. Тюрбо, визначала основу економічної життєдіяльності у постійно повторюваному кругообігу суспільного продукту та грошових доходах, відводячи особливу роль сільському господарству у створенні так званого “чистого продукту” і проголошуючи обмеження державного втручання в економіку як запоруку утвердження принципів лібералізму. В ці ж часи німецькі науковці К. Г. Рау (“Основні начала фінансової науки”) та Л. Штейн у своїх роботах розробляли важливі принципи побудови фінансової науки в контексті дослідження сфери державних доходів, розглядаючи питання привласнення державою доданої вартості як фактор примноження доходів країни [105].

Заслугою фізіократів було перенесення уваги досліджень щодо походження доданої вартості із сфери обігу у сферу виробництва.

Прибічники *школи фізіократів*, у тому числі й У. Петті, Р. Кантільйон, А. Сміт та інші покладалися на приріст виробництва суспільного продукту у виробничій сфері, що створює національний дохід саме за допомогою таких основних факторів, як заощадливість та продуктивність праці. Як зазначав А. Сміт, ощадливість є ключем до багатства, а другою умовою зростання багатства є підвищення продуктивності праці, яке він пов’язував насамперед із розподілом праці, що можливо узагальнити на рис. 1.3 [51].

Проводячи аналіз економічних механізмів, що обумовлюються цими двома умовами створення національного доходу (факторами заощадливості й продуктивності праці), А. Сміт звернув увагу на їхню дію у двох критичних точках (А і Б) цього постійно повторюваного процесу розширення ринку як на фактор підвищення продуктивності праці. Саме його А. Сміт вважав головною умовою *економічної динаміки* [51].

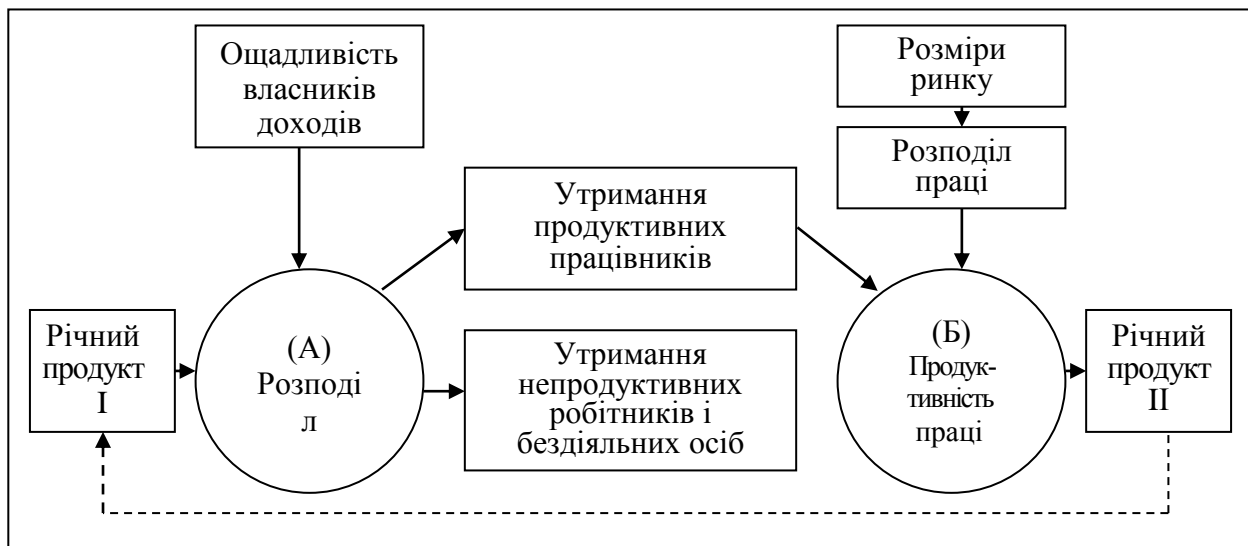


Рис. 1.3. Фактори багатства за визначенням А. Сміта

У цьому контексті слід наголосити на тому, що, визначаючи ринок як механізм взаємодії товаровиробників та формування ринкових цін, А. Сміт розглядав його в динаміці. На відміну від цього судження, в сучасному трактуванні ринок є, перш за все, механізмом взаємодії економічних агентів, тобто це не умова створення нових ресурсів, а, скоріше, засіб ефективного використання наявних ресурсів (їх запасів), що покладаються переважно на статичний підхід. Це дає пояснення щодо цілепокладання основних теоретичних розробок на використанні двох головних станів бачення економічного світу, тобто інтенції, якими є статика (метафізика) й динаміка (діалектика), які у сукупності з рівновагою визначають базисні поняття економіки.

Д. Рікардо, видатний представник буржуазної політичної економії, логічно завершив розробку трудової теорії вартості, де за основу свого дослідження взяв поняття “праця”, що витрачена на виробництво товарів, а в зміні цієї праці він вбачав важливішу причину кількісних змін вартості. До того ж, Д. Рікардо значну увагу приділив питанню перенесення вартості засобів виробництва на товари, які виробляються. Також Д. Рікардо дійшов висновку, що поділ суспільства на класи й розподіл доходу між ними не скасовує того принципу, за яким вартість товарів визначається витратами праці [51].

Політична економія як важливий науковий напрям, що розроблявся з XVI ст. і має розповсюдження й у наші часи, була першим теоретичним обґрунтуванням ідеї форм, принципів та методів ведення господарських відносин.

Наступний період формування господарських відносин нового типу пов’язується з переходом до індустріального суспільного вибору економічних відносин, виявляючи риси сталості. Це відбувалось у процесах переростання мануфактурного виробництва у фабричне, що виявило глибинні зміни у характері та змісті праці. Індивідуальна ремісницька діяльність,

кустарне виробництво замінюється механічною однорідною працею, проте зростає продуктивність праці, аграрна праця витісняється індустріальною, товарно-грошові відносини набувають загального характеру.

Машинне виробництво, що почало розвиватися з XVIII ст., визначило перший період промислової революції, який тривав до Другої світової війни й характерною ознакою якого стала спрямованість на зниження витрат виробництва та цін, що виявило тогочасну загальну тенденцію до збільшення частки якісного зростання над кількісним. Промислова революція надає якісних змін у розвитку продуктивних сил, стрімко зростає кількість населення міст, зважаючи на відкриття все нових і нових фабрик і заводів, місто витісняє село. Присвоєння засобів виробництва надає товаровиробникам певної особистої незалежності. Такі товаровиробники самі вже вирішують на свій розсуд або страх і ризик, що й скільки виробляти, де, за якими умовами реалізовувати свою продукцію, визначати її ціну, тобто ступінь відповідності, що обумовило значення *капіталу* й виявило значення *фінансів* як економічної категорії.

У середині XIX ст. під впливом науково-технічного прогресу багато уваги приділялося дослідженню розвитку продуктивних сил з огляду на форми власності, на відносини спеціалізації, що набували поширення й формували техніко-економічні відносини. У самих “економічних відносинах”, які свого часу К. Маркс ототожнював з “виробничими відносинами”, коли техніко-економічні зв’язки мали незначний розвиток, почали проявлятися й інші елементи, які впливали на економічний розвиток [51].

Такими елементами, що визначалися як ще одна підсистема економічних відносин – організаційно-економічні відносини, стали вбачати нові наукові спрямування, а саме менеджмент і маркетинг, які почали формуватися як раз наприкінці XIX ст.

Також наприкінці XIX ст. економічна теорія набула нового імпульсу як наука у формі *економікс*, що пов’язується з опублікованою у 1890 р. роботою видатного англійця А. Маршала – “Principles of Economics” [51]. Для багатьох країн, наукових шкіл і самих науковців *економікс* став провідним науковим напрямом, ідейними витокami якого, та й загалом предмета економічної теорії, почали вважати вивчення:

1) поведінки та діяльності людини (групи людей) з метою максимізації прибутку в умовах обмеженості різних ресурсів і необмеженості зростання їх потреб;

2) економічні відносини між окремими людьми або групами людей, що створюються при виробництві, обміні, розподіленні та споживанні благ;

3) соціально-економічні відносини у їхній взаємодії з розвитком продуктивних сил, науково-технічним прогресом у різних історичних формаціях;

4) економічну систему та притаманні їй закони й закономірності;

5) систему економічних відносин у їх єднанні та взаємодії з обмеженими продуктивними силами і політичними, ідеологічним й соціальними інститутами суспільства;

б) детермінанти проблематики багатства.

На початку ХХ ст., з часу впровадження *тейлоризму* як наукової основи менеджменту і значного розповсюдження маркетингових досліджень, організаційно-економічні відносини набувають нового значення як ще одна форма розвитку продуктивних сил.

Формування цілісного узагальнювального уявлення щодо предмета економічної теорії й на сьогодні є важливим і важким завданням, яке повинно об'єднати (ототожнити) різноманітні спрямування економічного наукового пізнання, розходження у поглядах вчених, практиків щодо поведінки людини (людей), спільних дій у діловому житті з метою максимізації прибутку в умовах обмеженості ресурсів чи в процесі виробництва, розподілу або споживання благ та послуг.

Ці наукові ідеї мали як позитивні, так й негативні сторони в обґрунтуванні теоретико-методологічних підходів, чіткого визначення предмета економічної теорії, її структурного наповнення, суб'єкта та об'єкта вивчення, обумовленості мети господарської діяльності людини як основи життєдіяльності людства, що не завжди спрямовувалася на максимізацію прибутку чи займалася проблематикою безробіття. Здебільшого сформульовані на той час економічні закони відображали процеси взаємодії між людьми і певними матеріальними благами (у речовому сенсі).

На той час існували погляди, за якими виділялися соціально-економічні й організаційно-економічні відносини в межах виробничих відносин, хоча в сучасних умовах господарювання ототожнення економічних і виробничих відносин вважається недоцільним. Ф. Енгельс, який вперше розмежував ці дві категорії, включав до їх складу як типові елементи виробничих відносин відповідно до фаз суспільного виробництва (виробництво, обмін, розподіл), так і деякі елементи техніки (техніка виробництва, транспорт, географічне середовище, в якому розвиваються ці елементи техніки), що виступають “технологічним способом виробництва”, визначаючи категорію “технологічне підпорядкування праці капіталом” в умовах капіталізму.

Другий період формування господарських відносин пов'язується з післявоєнною науково-технічною революцією, коли були реалізовані грандіозні технічні проекти з відбудови зруйнованого світового господарства, відкриті нові джерела енергії, створені новітні засоби транспорту, обчислювальна техніка, відбувалося освоєння космосу та ресурсів світового океану, – тобто інноваційний розвиток.

Разом з тим, тенденція до зниження цін змінюється на протилежну – швидке їх зростання, що виявило стійку тенденцію до зростання витрат виробництва.

У цей період проявилися інші спрямування теоретико-методологічного характеру, які з бурхливим розвитком дисципліни “маркетинг” акцентували увагу на поведінці людей як споживачів, таким чином обмежуючи межі наукового пізнання, відходячи від цілого на користь окремого елемента, а саме маркетингових досліджень.

Третій ступінь (період) індустріального розвитку, що відбувався з кінця 70-х рр. ХХ ст., пов'язується з такими характерними для того часу процесами як:

- підсилення світової тенденції до взаємозалежності економік та прояву більш тісних світогосподарських зв'язків;
- зростання значимості накопичення знань;
- зростання жорсткості умов доступу до ресурсів;
- розгортання процесів нав'язування різнорідних потреб і благ.

Все більше проявляється залежність окремих країн від міжнародних обставин і в цілому зростає *нестійкість*, що має прояви у трьох значеннях світової взаємозалежності: політичній; технолого-економічній; екологічній.

В індустріальну епоху першорядне значення серед факторів економічного зростання набуло накопичення капіталу, тобто матеріальних засобів виробництва, що знайшло своє відображення в динаміці структури світогосподарської системи, де відбувалося послідовне розширення сегменту промислового виробництва, яке пов'язують з переводом промислового виробництва з воєнних замовлень на масове виробництво товарів “народного споживання”.

На цей же період припадає виникнення і розповсюдження суджень про обмеженість ресурсів (і в першу чергу сировинних) або використання рідкісних ресурсів.

Наприклад, П. Самуельсон, визначаючи предмет економікс, відмітив, що “це наука, яка вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, щоб виробляти різноманітні товари та розподіляти їх для споживання” [51].

Але ж і на сьогодні не доведено, що, наприклад, вичерпані або вичерпуються (і в якій мірі) енергетичні ресурси. Чи є їм заміна або альтернативні джерела?

Іншим ресурсом, який вивчає економікс, є ринок робочої сили, але статистика свідчить, що населення планети стрімко зростає, в багатьох країнах існує значна кількість безробітних, яких налічується в світі майже мільярд.

Ще одним із видів капітальних благ є виробничі потужності, які в світі на третину залишаються недозавантажені. Тому акцентування уваги на використанні обмежених або рідкісних ресурсів є некоректним, а зважаючи на розгортання інформаційно-технологічної революції в багатьох розвинутих країнах з 70-их рр. минулого століття, стрімко розповсюдились інформаційні ресурси. Обмеженими в сучасних умовах господарювання є тільки окремі види ресурсів, які не відтворюються.

*Післяіндустріальна* економічна система, яка розвивається з останньої третини минулого століття, пов'язується також із науково-технічною (технологічною) революцією, яка виявила інше співвідношення факторів зростання, де на перше місце висунуто накопичення знань, що теж вплинуло й на розвиток теоретичних концепцій.

Все це знайшло своє відображення в перебудуванні структури світогосподарської економіки, де вийшли на перший план і зростають наукоємні галузі виробництва, сфера освітніх послуг, інноваційні технології. Відповідно, знижується економічна роль індустріальних галузей, тобто відбувається перехід до нового типу господарських відносин: від домінування промислового виробництва до переважання інформаційного сектора суспільного виробництва. Все це обумовлює спрямування сучасної соціально-економічної політики на розвиток інформаційного сектора з якомога повнішим використанням фактора творчого людського потенціалу.

Розробка новітніх технологій, розвиток телекомунікаційних систем, всеохопне формування сучасного інформаційного простору, революційна комунікативна політика на всіх рівнях управління господарством, – все це викликало суттєві зміни не тільки у принципах та підходах до розміщення продуктивних сил, а й спонукало до звуження процесів саме матеріального виробництва і створило передумови щодо становлення “індустрії знань” у всесвіті, що визначає етап набуття універсальних потреб як самоціль загальнолюдського розвитку, запускаючи механізм конкуренції.

Фінансова система, що сформувалася у ХХ ст., в останню третину минулого століття почала відходити від звичних для неї фундаментальних форм і принципів діяльності. Було порушено баланс між грошовими коштами й справами економіки. Фінансові інституції все більше поклались на інсайдерську інформацію, застосовуючи хижацьке кредитування, використовуючи прийоми бухгалтерських махінацій, що в підсумку підірвало довіру суспільства до економічної моделі, яка ґрунтувалася на перевагах одних за рахунок інших.

Швидке економічне зростання деяких країн, виявило, що це зростання не є *стійким* з екологічної та соціальної сторони. А фінансова криза, що вже охопила значну кількість країн, виявила ще й ерозію довіри населення до фінансового сектора, оскільки нав'язування непотрібних благ і потреб проводилося з використанням фінансових спекуляцій, кабальних умов кредитування, запозичень у майбутніх поколінь, виснаження природних ресурсів та отруєння навколишнього середовища. Використання індикатора ВВП на душу населення, за яким оцінюється добробут у розрахунку на одну людину, не може відобразити ні витрати на охорону здоров'я, ні навіть тривалість життя людини [92].

Слід відмітити, що науково-технічний прогрес у поєднанні з усезростаючими людськими потребами та бажанням мати більше матеріальних благ привели до небаченого зростання світової економіки, що, у свою чергу, спонукало колосальні темпи збільшення чисельності населення планети та призвело до виснаження природних ресурсів, екологічного забруднення довкілля й збільшення випадків природних катаклізмів [97].

Швидкі темпи зростання народонаселення, різноманітні глобальні кризи (енергетичні, фінансові, екологічні та ін.), різкі зміни економічного курсу, фінансові маніпуляції, зменшення або знищення й без того обмежених ресурсів, збільшення забруднення навколишнього середовища, – ці та

ще цілий ряд факторів переважають на сьогодні впровадження новітніх технологій та інновацій, проникнення у нові галузі знань, досягнення в охороні здоров'я, розвиток творчих здібностей, що є неприпустимим співвідношенням у новому тисячолітті.

Теорія і практика становлення господарських відносин визначила, що поряд зі стрімким прогресом технологічного способу виробництва, у зв'язку із розвитком техніки, технологій і т. ін., набули розповсюдження й такі елементи економічного буття, як відносини спеціалізації, кооперації, комбінування і концентрації виробництва, обміну продуктами життєдіяльності, які сформували суспільний характер виробництва, або форму виробництва, протилежною стороною якої є форма привласнення.

Виділено дві найважливіші форми, які мають не тільки важливе теоретико-методологічне значення, а й практичне, оскільки для забезпечення прогресу виробничих сил та в цілому розвитку економіки необхідне постійне вдосконалення як відносин спеціалізації, так і визначення форм власності як запоруки превалювання прав власності в економічній системі.

Можна констатувати, що відносини власності за своїм економічним змістом охоплюють сукупність усіх виробничих відносин, що відмічав свого часу К. Маркс, відзначаючи економічний та юридичний аспекти категорії “власність”: товар, гроші, ціна, капітал, заробітна плата, прибуток [51].

“Економічну власність” як складову категорії “власність” слід розглядати через *кількісний* та *якісний* аспекти, до яких віднесені різноманітні об'єкти (засоби праці, заводи, цінні папери, патенти та ліцензії і т. ін.), а важливим об'єктом є засоби виробництва (виявляючи залежність того, у чийому володінні вони перебувають); у якісному ж аспекті – це відносини між суб'єктами (люди, підприємства, держава) з приводу присвоєння засобів виробництва, тобто створеного продукту в усіх сферах суспільного виробництва.

Під “юридичною власністю”, як виразом вольових відносин між людьми, закріплених у правових актах і нормах, розуміють певні види як матеріальних, так й нематеріальних благ, теоретичним виразом чого є такі категорії права, як “володіння”, “розпорядження” та “користування”.

Відповідно, що у всі часи, періоди, при різних формах господарських відносин будь-який власник розкриває сутність, ставлення та зв'язки до благ через речовий зміст, суб'єктність присвоєння, особисті чи суспільні форми і т. ін., демонструючи своє ставлення до них.

Наприкінці ХХ ст. в умовах капіталізму до “економічної власності” як новітнього об'єкта присвоєння почали відносити *інтелектуальну власність* (у формі патентів, ліценцій, “гудвіл” та ін.) і в певній мірі інформацію.

Таким чином, відносини щодо присвоєння праці робочої сили, які в основному характеризувалися лише фізичними властивостями працівників, набули й інших якостей, якими є розумові та організаційні здібності сучасних працівників.



Власність, як системна сутність виробничих відносин, на початку нового століття виявляє значення не тільки і не стільки у здійсненні кількісної трансформації власності, наприклад, як це відбувається в Україні через проведення так званого роздержавлення економіки, а, перш за все, формує інші типи та форми взаємовідносин, покладаючись на нові принципи власності (акціонерну, приватну, комунальну, кооперативну і т. ін.), що обумовлює радикальне реформування кожного елементу усієї системи господарських відносин. А це, в свою чергу, спонукає до змін у ціновій політиці, заробітній платі, розподілі прибутку, фінансовій та бюджетній політиці держави, зміні інших економічних категорій, за допомогою яких привласнюються засоби виробництва, робоча сила, засоби споживання та ін. в усіх сферах суспільного відтворення.

Розвиток господарських відносин жодним чином не виявив однорідності світового економічного простору, а навпаки, теоретичні усвідомлення та практика формування суспільного устрою показали різноманітність форм економічного господарювання.

Переходи від однієї історичної моделі господарювання, для якої, наприклад, були характерні риси монополії державного розпорядження загальнонаціональною власністю, та, навпаки, інша модель, якій притаманні індивідуальні форми господарюючих суб'єктів, ринкові або державно-адміністративні, традиційні чи нетрадиційні механізми проведення будь-якої діяльності, інтенсивний і екстенсивний типи суспільного відтворення, субординаційні зв'язки в межах певного історичного способу ведення господарювання, – все це та ще цілий ряд інших факторів виявляють економічні інтереси як головне наповнення сукупності відносин між суб'єктами й об'єктами господарювання.

## **1.2. Теоретичне осмислення сутності фінансів**

Ставлення до фінансів споконвічно було неоднозначним і в розумінні їх значення щодо їх завдань та збурювальних процесів життєдіяльності людства, на які вони впливали. З історичних позицій походження терміна “фінанси” бере свій початок від стародавніх визначень, які з плином часу трансформували свою конструкцію та побудову слова, пройшли зміну значення, транскрипції національних мовних колоритів багатьох народів світу від давньогрецьких, латинських, стародавнього французького й інших тлумачень та версій. Саме поняття терміна “фінанси” має досить широке визначення, яке в різні часи позначають як доходи, грошові платежі, навіть як хитрощі: лихварство й пограбування – та державні доходи, а пізніше і як видатки. Переклади цього слова з різних мов мають значення “сплачувати певну суму грошей”, “закінчувати”, “прибуток, процент від грошей”, “багатство-господарство”, “платити” та інші визначення. В побудові цього визначення вбачали й транскрипцію стародавнього перекладу “буття” як кореня від слів “Бог”, “Бог-Господь”, а також “вартість” [8; 17; 51].

Одним із величезних здобутків (винаходів) людства слід вважати гроші, які вже стали одним із найважливіших аспектів буття, що набули *історичної та економічної* категорії [12].

Як *історична категорія*, гроші є продуктом цивілізації, адже вони виникли з появою товарообміну та як похідні від обміну, а їх роль зводилася до функції посередника обміну. Тобто історично гроші – це товар особливого роду, товар – посередник обміну, товар – знак вартості [12].

Як *економічна категорія*, гроші являють собою засоби платежу, виміру вартості товарів та послуг, накопичення цієї вартості [12].

Ідеї утвердження цінностей у період середньовіччя знайшли своє відображення в богословських трактатах та канонічних тлумаченнях щодо неприязного ставлення релігії до багатства й збагачення, професії міняйл і лихварів (рос. ростовщиков), що знайшло свій відбиток у позиції церкви щодо засудження самого накопичення (нагромадження), використання багатства та відділення праведного багатства від неправедного. Схоластичні трактування “фінансів” як транскрипції слів “Бог”, “багатство”, “буття”, “вартість”, “вид”, “збиток”, “особа”, “прибуток”, “свідомість”, “форма” виявили й характеризували свого часу такі на сьогодні відомі поняття, як “фінанси” і “вартість” [8; 17; 51].

Одним із перших письмових творів, присвячених тематиці фінансів, що набули поширення, визначають твір “Доходи Афін”, який пов’язують з ім’ям славнозвісного давньогрецького мислителя Ксенофонта, який проживав у 434–355 рр., тобто у V-IV ст. до н. е. У цьому творі йшлося про засоби збільшення багатства й доходів у цьому місті, а в іншому значимому трактаті Ксенофонта – “Ойкономії” (“мистецтво управління домом”) розкривається наочна картина щодо ведення домашнього господарства – “ойкономії” (економіки) в уявленні древніх греків [51].

Послідовник і учень Ксенофонта – Арістотель (384-323 рр., IV ст. до н. е.) – вже намагався проаналізувати з позицій двоїстості різні види господарських відносин та принципи людської поведінки, які розмежовувалися на поведінку (відносини), що покладалися на сім’ю, селище, суспільство, або навпаки, покладалися тільки на свої власні, особисті інтереси. Ідейні суспільно-економічні напрацювання Арістотеля утверджували цінності традиційного суспільства, а погляди на багатство розмежували поняття “*економія*” як мистецтво ведення господарства, що, за виразом Арістотеля, “заслуговує на похвалу”, та “*хрематистику*”, яка навпаки, вивчала засоби примноження майна, наживи, а заняття нею вважалися непристойними й “справедливо викликають засудження”, що вже наводилося в цій роботі. В античному світі поведінка людини сприймалася як *розумна*, коли вона визнавалася співгромадянами, тоді як у сучасному розумінні *раціональною* зазвичай вважається поведінка, спрямована на задоволення особистих інтересів індивіда, тобто такі типи поведінки античної людини на сьогодні набули значень *традиційної*, на відміну від *раціональної* [51].

Важливим значенням у розробці тематики фінансів є розуміння Арістотелем багатства як сукупності засобів, що необхідні для життя і корисні для державної й сімейної общини. У своєму творі “Політика” в розділі про власність він запитує: “Існує межа багатства?” – та зазначає, що “... мистецтво наживати багатства не тотожне із наукою про домогосподарство: в одному випадку йдеться про здобуття коштів, у другому – про їхнє використання” [17].

Пізніше, на початку нової ери в римську епоху, в працях Тацита й Светонія (I-II ст. н.е.) виявляються певні зауваження щодо податків, а в добу раннього феодалізму (VIII-IX ст.) у франкських виданнях виділяються такі суто фінансові документи, як “Про позичковий відсоток та лихварство” й “Про внутрішні митні збори”. У ці ж часи у Візантії були законодавчо закріплені фінансові стосунки в трактатах Н. Кавасіні “Про лихварство” й “Проти лихварства” [17; 51].

У феодальну добу клерикальні спрямування вивчення людського буття пов’язують із схоластичним цілепокладанням на позиції моралі та моральної справедливості, а не на визначенні реальних фактів. У фінансовій тематиці панують схоластичні уявлення та обґрунтування підходів до “справедливої ціни” й “процентів”. Відомий систематизатор схоластики Фома Аквінський (1225(6)–1274 рр.) у роботі “Сума теології”, виходячи із того, що справедливість визначається як “... постійне бажання давати кожному те, на що він має право”, розглядав “справедливу ціну” як окремий випадок прояву самої справедливості взагалі, а також засуджував спроби продажу речей дорожче від їх вартості, тобто засуджував фінанси як вид наживи. Слід пояснити, що як сам Фома Аквінський, так і його прибічники виявляли цілий ряд умовностей, при дотриманні яких здобуття помірного прибутку (доходу) від комерції, заняття якою само по собі вважалося чимось “принизливим”, в умовах необхідності забезпечення засобів існування, або здобуття коштів на благодійність чи служіння суспільству, визнавалося виправданим, хоча згадувалися й інші умови, як, наприклад, просторові й часові відмінності в коштовності товарів або поліпшення їх якості тощо, які в певному розумінні сприймалися як мотиваційними підставами обумовленості поняття “справедливої ціни” [17].

Значимим здобутком було й розмежування позик на два види: “споживчої” та “орендної”, – як визначення питання щодо правомірності доходу від отриманої позики, що впливало з прийнятої в ті часи концепції грошей. Якщо гроші, які були взяті в борг, стали власністю позичальника, то, вимагаючи оплати за користування цими грошима (коштами), кредитор намагається вдруге продати те, що він уже продав, тобто те, що йому вже не належить і чого в нього вже немає. Відповідно, що позичальник одержує разом із певною кількістю коштів і час, який є у нього для використання цих коштів до терміну повернення кредитором еквіваленту, а скоріше – доходу від взятої у борг грошової позики, що не вважалося “справедливою ціною” за використання конкретного блага.

У середньовічній Європі клерикалізм має впливи й розповсюдження на політику й законодавство в багатьох країнах, який вони втілювали в практичну життєдіяльність як основу побудови непорушного догмату церковних канонів. У XIV ст. проведеним Віденським собором католицької церкви (у 1311 р.) було оголошено, що будь-який законодавчий акт світської влади, який не узгоджується із церковними установами щодо їх негативного ставлення до процентів (лихварства), визнається недійсним і нікчемним, а всілякі сумніви щодо цього переслідувались як єресь. З часом, всупереч заборонам, потреби господарювання знаходили все ж таки засоби щодо домовленостей та правового закріплення в договірних відносинах права при проведенні грошових позик, на винагороду (*інтерес*), у випадку несвоєчасного повернення боргу.

Отже, у середні віки набувають свого значення процеси секуляризації (транскрипція латинського визначення людського або світського буття), тобто відторгнення чи передача церковного майна, земель у державне (світське) володіння. Значною мірою набувши характерних рис перерозподілу переважно земельної власності та постаючи одним із засобів вивільнення царської (державної) влади від опіки церкви й зміцнення державних фінансів за рахунок церковних доходів, секуляризація певним чином сприяла процесам становлення та розвитку буржуазних держав через вивільнення від релігійного впливу на всі сфери життєдіяльності суспільства [17; 51].

Уже в XVI ст. фінансові питання були винесені на державний рівень, як, наприклад, всеохопний проект фінансової реформи, який Нікола Кузанський розробив для Німеччини і який спирався на загальний прибутковий податок. Чинності закону цей проект набув лише з 1920 р. У цьому ж столітті, в епоху Реформації, розпочався й перегляд ставлення щодо лихварства як надання грошових позик під проценти. Серед прибічників зняття цієї заборони були Ж. Кальвін і Ш. Дюмулен, хоча запеклих супротивників було значно більше, у тому числі й один з лідерів Реформації – Мартін Лютер.

Поступове вивільнення господарської діяльності від опіки церкви, процеси формування тогочасних ринкових відносин, створення наприкінці XVI ст. могутніх державних монархічних утворень привнесли нові суспільні ідеали й спрямованість до виявлення мистецтва управляти господарськими відносинами вже на рівні держави, як іншого, більш складного типу господарювання. Все це обумовило й серйозні наукові розробки щодо вивчення механізмів накопичення державних доходів, збору податків, чеканення грошей тощо, що продовжувало розглядатися, хоча й переважно у нормативному спрямуванні, де не стільки виявлялися та описувалися економічні реалії, які були звернені на кожне окреме господарство, або господаря, скільки приписувалося, як повинно бути. Але подальша загальна спрямованість наукового пізнання зосереджується на вивченні господарювання королівського, тобто на рівні країни, а приписи щодо ведення господарства перетворюються із сприйняття явищ з рівня здорового глузду до рекомендацій щодо знань про те, що реальне та можливе як узагальнюючі прояви нового, *позитив-*

тивного сприйняття економічного життя та переходу до наукового аналізу й усвідомлення економічних знань.

Важливим дослідженням наукового пізнання вважається вперше встановлена емпірична закономірність того, що “хороші” гроші мають тенденцію до витіснення із обороту “поганими” грошима, тобто металеві гроші з більшим наповненням (змістом) благородними (золото, срібло) металами (“хороші” гроші), скоріше виходять з обороту, аніж монети із меншим наповненням такими металами (“погані” гроші). Такі дослідження проводилися упродовж багатьох років в різних країнах різними науковцями, але важливим є те, що ця закономірність була визнана законом (закон Грешема), як проявом часу до виявлення і відзначення наукового пояснення доходу від так званого “псування грошей”. Серед науковців, які проводили самостійні дослідження у цьому напрямі, слід виділити французького філософа Ніколу Орезмського, який ще у XIV ст. в “Трактаті про походження, природу, закон й різновидності грошей” висловлювався проти практики поповнення коштів за рахунок “псування монет” й випуску неповноцінних (поганих) грошей під виглядом повноцінних та розглядав питання щодо чеканки монет як законного права й обов’язку держави. Тобто наповнення металевого змісту монет він відносив до відання суспільства. На початку XVI ст. інший науковець, поляк Миколай Коперник, більш відомий відкриттями в галузі астрономії, представив свої економічні спостереження відносно того, що *гроші знецінюються зазвичай тоді, коли їх стає занадто багато*. Тобто, на відміну від розповсюдженого погляду на знецінення грошей через “псування монет”, як це визначав Миколай Орезмський, погляди Миколая Коперника стосувалися протилежних думок, згодом покладених в основу *кількісної теорії грошей*. Та все ж на працювання щодо закономірностей обігу “хороших” й “поганих” грошей були використані в XVII ст. англійцем Т. Грешемом у “перевідкритому” ним законі [17; 51].

З давніх-давен роль грошей притягувала увагу багатьох вчених, що особливо проявилось в епоху становлення капіталізму, адже в цей час панувала концепція, створена ще римськими й середньовічними юристами, згідно з якою гроші є продуктом державної влади. Науковці-економісти Т. Ман, Д. Норе, У. Стаффорд ще у XVI-XVII ст. вважали, що благородні метали вже в силу своїх природних властивостей є грошима [12].

Першою спробою систематизувати сукупність можливих доходів держави з визначенням напрямів їх використання була робота “Шість книг про республіку” француза Ж. Бодена наприкінці XVI ст., який, крім того, також досліджував проблематику традиційного пояснення “революції цін”, але не з позицій “псування монет”, як знецінення тільки самих монет, а висував п’ять причин, головною з яких він визначав приплив до Європи із відкритих колоній значних покладів золота й срібла. Ж. Боден був визнаний першовідкривачем *кількісної теорії грошей*, дослідженням проблематики якої займався також іспанський схоласт Наваррус, інші прихильники цих поглядів, на працювання яких базувалися на узагальненій думці про *зворотню залежність між кількістю грошей в обігу та рівнем цін на товари*.

У XVII–XVIII ст. для економічного пізнання характерною була так звана *епоха меркантилізму*, яка, спираючись на провідну роль торгівлі як основи господарської політики, у прагматичному розумінні вбачала інтереси держави в забезпеченні (наповненні) державної скарбниці золотом і сріблом за допомогою насамперед зовнішньої торгівлі як єдиного джерела припливу дорогоцінного металу для більшості країн Європи. З метою якомога більшого поповнення грошовими коштами, ставилися завдання заохочення припливу грошей в країни та обмеження їх відтоку, що сприймалося, як своєрідне **адміністративне регулювання** обігу коштів. Такий різновид *меркантилістської політики* був названий *бульйонізмом* (золотий злиток), ототожнюючи золото з багатством, а торгівлю сприймаючи як гонитву за золотом. Та з часом меркантилісти йшли розуміння того, що зовнішня торгівля переважно залежить від насиченості господарських відносин усередині країни, що спонукало до застосування *протекціонізму* як державної політики підтримки національних виробників та торговців.

У цей же період у Німеччині й Австрії розвиток економічної думки визначала *камералістика* (як наука про державне управління та державну політику), що зосереджувалася на вивченні різних проявів державної (казенної) служби, починаючи з правил дипломатії, принципів регулювання торгових відносин, організаційних заходів проведення державної політики та механізму зборів податків як фінансового чинника наповнення доходів країни [17; 51].

Намагання впроваджувати економічний аналіз та ідейно наповнювати дослідження з питань зростання доходів на рівні держави набули наприкінці XVI – початку XVII ст. свого виразу в багатьох роботах тієї пори, серед яких необхідно відмітити відомості щодо фінансової реформи у Франції в “Мемуарах...” герцога М. де Бетюн Сюллі, який був головним спеціалістом із питань фінансів короля Генріха IV, опрацювання питань бюджетної політики, розробки теорії підприємницького прибутку й процента, визначення “справедливого” оподаткування, якими переймалися пізні схоласти Л. Лессія, Л. Моліна, де Люго [8].

У 1623 р. англійцем Е. Місселденом в його трактаті “Коло торгівлі” була вперше здійснена спроба розрахувати так званий “*торговий баланс*” для Великобританії за 1621 р. Ним же був введений термін “*торговий баланс*”. Е. Місселден був прихильником спрямування *бульйонізму* як прояву співвідношення вартості ввезених або вивезених товарів і послуг, при цьому баланс для забезпечення припливу грошей робиться активним. Тому вважалося, що не треба чинити заборон на вивезення грошей або ввезення товарів, слід лише сприяти випереджальному зростанню обсягів вивезення товарів [17; 51].

У період феодальних відносин на суспільні процеси значний вплив мали великі географічні відкриття XVI ст., які й створили передумови для переростання локальних центрів міжнародної торгівлі в єдиний світовий ринок. З одного боку, світовий ринок слугував основою для розвитку капі-

талістичного способу виробництва, а з іншого – внутрішня необхідність останнього відтворювати товари в розширеному масштабі сприяла, завдяки поширенню зовнішньої торгівлі, розвиткові світових господарських зв'язків, які вплинули на формування світового ринку.

Ставлення до питань фінансів змінювалися під впливом напрацювань меркантилістів, які з плином часу (зрілий меркантилізм), не відмовляючись від ідеї, що багатство держави визначається припливом до неї коштів, виявляли розуміння й активної ролі грошей та торгівлі з їх здатністю до стимулювання росту виробництва й сприяння таким чином процвітанню країни. Одним із таких напрацювань була робота англійця Томаса Мана “Багатство Англії у зовнішній торгівлі”, в якій введеному ним поняттю “загальний торговий баланс країни” надавалося вирішального значення з огляду на те, що дефіцити у торгівлі з одними країнами сповна зможуть бути компенсованими активним сальдо при обміні з іншими, на відміну від раніше введеного поняття *приватних* торгових балансів, які регулювали відносини лише із окремими країнами. На відміну від інших уявлень щодо ролі грошей, логіка Т. Мана визначала, що “гроші створюють торгівлю, а торгівля примножує гроші”, тому, відповідно, чим більше грошей буде в обігу, тим краще, а зовсім не тому, що приплив грошей до країни важливий, бо слугує джерелом їх накопичення лише у державній скарбниці [17].

Ідеї меркантилістського спрямування у XVII-XVIII ст. знайшли своє відображення в усвідомленні важливішого механізму ринкової економіки, яким визначався оборот доходів, як *фактора внутрішнього попиту*, а, відповідно, й стимулу щодо економічного зростання, що згодом було досліджено й закладено в теоретичній схемі Дж. М. Кейнса у вигляді *теорії ефективного попиту*. Ще одним із значних напрацювань було визначення представниками пізнього меркантилізму фактора *приватних інтересів та роль держави*, як дискусії щодо співвідношення державних та приватних інтересів. Одними з найвпливовіших представників були англієць Дж. Стюарт, який досить обґрунтовано розрізняв механізми ринкової конкуренції, а в них приватні й державні інтереси, та Дж. Ло, англієць за походженням, який проблему доходів держави пов'язував із розвитком грошової системи, заснованій на банківській справі. Хоча впровадження у практику ідей Дж. Ло, втілюваних ним у Франції, зазнало краху, обумовивши залежність грошової системи від реальної економіки й сколихнувши європейські країни здійсненням погашення державного боргу, який був завчасно переоформлений в акції через процеси монетизації, а сама реалізація такого заходу виявилася побудовою першої фінансової піраміди.

Систематизація економічних напрацювань, визначення нової ідеології, яка перестала задовольнятися тільки знаннями на рівні здорового глузду, а ґрунтувалася вже на науковому аналізі, масштабність процесів, що відбувалися в світі, визнання значимості економічних цінностей в житті суспільства, – все це спонукало до значної концентрації наукових напрацювань з проблем розробки й застосування моделей та механізмів суспільного розвитку.

На той час значного впливу на напрями розвитку економіки виявили роботи класика економічної думки А. Сміта. Він став основоположником нового економічного напрямку наукового пізнання, досліджуючи виробничі, управлінські й фінансові аспекти економічної науки, аналізуючи значення вартості й доданої вартості, вивчаючи проблематику доходів й витрат держав, розглядаючи конкретні форми прибутку та земельної ренти. А. Сміта вважають одним із зачинателів економічної науки, яка формувалась під впливом його ідей [51]. Наприклад, у *теорії обміну* визначальним фактором розглядався розвиток ідеї ринкового саморегулювання на протигагу ідеям державного протекціонізму, тобто цілепокладання пов'язувалось із ідеологією лібералізму. Інша теорія – *теорія виробництва*, – відкидаючи ідеї меркантилізму через його переоцінювання ролі торгівлі, зосереджувалась на зовнішніх виявленнях багатства як у торгівлі, так й у грошовому обороті, прагнучи виявити істинну сутність *багатства*. Ці дві теорії мали значний вплив на формування поглядів не тільки класиків політекономії, а й стали відправними точками відліку у проведенні інших досліджень, як, наприклад, *теорія обміну* для англосаксонського спрямування наукового пізнання, а для К. Маркса головною віхою в його розробках стала *теорія виробництва* [17; 51]. До скарбниці світових надбань слід віднести також здобутки А. Сміта у дослідженні фінансових аспектів економічної науки. Так, тільки в його славетній роботі “Дослідження природи та причин багатства народів” в першій книзі А. Сміт аналізує значення вартості й доданої вартості, в п'ятій книзі його дослідження спрямоване на доходи та витрати держав, а в шостій розглядаються конкретні форми прибутку та земельної ренти [51]. Всесвітнє визнання А. Сміта обумовлюється ще й тим, що його вважають одним із зачинателів, з одного боку, а німецьких камералістів Й. Зонненфельса та І. Юсті з іншого, нового наукового спрямування – **фінансової науки**, яка сформувалася під впливом їхніх ідей.

З ім'ям А. Сміта пов'язують і започаткування школи *класичної політичної економії*, хоча К. Маркс, який першим застосував термін “*класична політична економія*”, початок класичного періоду пов'язує із такими науковцями, як, наприклад, У. Петті та П. Буагільбер, тобто відносить його на кінець XVII ст., а завершення – на першу третину XIX ст., виділяючи в заключному періоді Д. Рікардо й С. де Сімонді. Інші науковці відносять формування класичної школи до другої половини XVIII ст. та спираються на роботи А. Сміта й завершують цей період першою половиною XIX ст., пов'язуючи її з ім'ям Дж. Ст. Мілля або проводячи ланцюжок від фізіократів до періоду робіт К. Маркса. А, наприклад, Дж. М. Кейнс завершення цього періоду вважає першу половину XX ст. та відносить до “*класиків*” і А. Маршалла і А. Пігу [517].

Все це є важливим поясненням того, що “*класична школа політичної економії*” сама по собі складалася як поєднання багатьох наукових традицій, спрямувань, ідей, поглядів та сфокусувалася на двох началах: *теорії обміну (або ринку)* та *теорії виробництва (або багатства)*, які розмежову-



валися з меркантилізмом. У *теорії обміну* визначальним був розвиток ідеї ринкового саморегулювання на противагу ідеям державного протекціонізму, тобто цілепокладання пов'язувалося із ідеологією лібералізму. *Теорія виробництва*, відкидаючи ідеї меркантилізму через його переоцінення ролі торгівлі, прагнула за зовнішніми виявленнями багатства як у торгівлі, так і в грошовому обігу, виявити істинну сутність *багатства*. Для Дж. М. Кейнса ж визначальним напрямом стала макроекономічна, а особливо *грошова* проблематика його наукових досліджень [17; 51]. У цьому контексті слід відзначити роботи таких двох науковців, як Г. Г. Госсен та У. С. Джевонс, які зробили внесок у дослідження загальної теорії людської діяльності, теорії обміну й виробництва, теорії граничної корисності, у розвиток законів людського задоволення, що сприяло дослідженню питань щодо визначення *сутності й функції грошей* [17].

У Радянському Союзі проблематику зазвичай поділяли на марксистське та немарксистське пізнання. З цієї точки зору, наприклад, марксистське трактування виникнення грошей визначається як результат історичної еволюції відносної та еквівалентної форм вартості, у результаті якої виникає грошова форма вартості. Немарксистське визначення виникнення грошей розглядає як результат незгоди, або розходження, що виникають під час торгівлі й тих незручностей, які пов'язуються із прямим товарообміном або бартером.

Пошуки пояснень явищ господарського життя спирались на наукові розробки економічної теорії, відштовхувалися від намагання зрозуміти й обґрунтувати феномен *багатства* не тільки як наслідок або результат обміну чи торгівлі, в процесах здійснення яких той, хто продає товар та заробляє (виручає) гроші, – знаходить багатство, а той, хто купує товар – той багатство витрачає [51].

Переростання світового ринку у світове господарство особливо інтенсивно відбувалось в останню третину ХІХ ст. Системне спрямування господарських відносин на машинне виробництво, обумовило неухильне зростання концентрації виробництва й капіталу. Міжнародний товарний обмін, виокремившись у велику систему, доповнюється розширенням безпосередніх виробничих зв'язків як між країнами на державному рівні, так й між окремими компаніями. Із розвитком регулярних не тільки торговельних, але й виробничих та фінансових зв'язків світовий ринок переростає у світове господарство.

Наріжним каменем для всіх наукових шкіл і течій економічної думки та й самих визначень науковців є вироблення, застосування й оперування таким стандартним поняттям (терміном), як "*капітал*", тобто міра визначення вартості або ринкова ціна.

Зважаючи на важливість завдань цієї теми дослідження, виникає необхідність у визначенні й виокремленні категоріальної оцінки сутності капіталу, який за своїм значенням походить від латинського *capitalis* (головний) та є однією із важливих і найбільш дискусійних категорій економіч-

ної науки, будучи обов'язковим елементом ринкової, виробничої, підприємницької діяльності.

З огляду на класичні підходи, доречним буде процитувати висловлювання Й. Шумпетера, який визначав капітал як суму грошей та інших платіжних коштів, які можуть бути надані, *в будь-який момент* у розпорядження підприємців. “Капітал є не що інше, як важіль, який дозволяє підприємцю одержати у своє повне розпорядження потрібні йому конкретні блага, не що інше, як засіб, що надає підприємцю можливість використати ці блага для досягнення нової мети, а також орієнтувати виробництво у новому спрямуванні” [51]. Тобто це єдина функція капіталу, і нею характеризується її місце у національному господарстві. Звертаючись до класичної економіки, зазначимо, що в 1861 р. ще в Росії професор Казанського університету В. Ф. Залевський у своїй роботі “Вчення щодо походження прибутку на капітал” проводив дослідження значення енергії в економіці через залежність понять капіталу та прибутку на нього. Під капіталом В. Ф. Залевський розумів “...джерела енергії, які людина шляхом відомих прикладів вміє примусити служити виробництву, а також приладів для спрямування цієї енергії до цілей виробництва” [17].

Свого часу точилися дискусії щодо визначення терміна “*capital*”, пояснення концепції якого намагалися зробити К. Менгер, Е. Бем-Баверк, а К. Маркс провів у своїх роботах докладне дослідження сутності визначення та функцій капіталу. Ряд вчених, таких як А. Маршалл, А. Філіпс, Г. Шмоллер, Р. Холі дійшли висновку, що формування єдиного поняття капіталу не має суттєвого значення, а Л. Вальрас і Ф. Косса, які визнавали необхідність єдиного поняття капіталу, застосовували саме цей термін вже інакше за своїм розумінням [13].

Більшість же науковців-теоретиків усвідомлено або неусвідомлено намагаються не тільки ввести своє термінологічне визначення цього поняття, а прагнуть ще й до його закріплення в тому розумінні, яке було надано ними для певного процесу економіки (явища) з метою подальшого спрямування наукового пізнання у розробках цієї проблематики іншими науковцями.

Вивчення та аналіз різних напрямів і течій наукового пізнання в економічній теорії щодо усталених і непорушних догм, уявлень приводить до підсилення тенденцій, відмічених ще К.Марксом. Вони полягають у тому, що ці відносини створюють буржуазне багатство, тобто багатство класу буржуазії, аби за умови безперервного знищення багатства окремих членів цього класу утворювався постійно зростаючий клас пролетаріату. І чим більше проявляється цей антагоністичний характер, тим більше виникає розбіжностей у поглядах вчених – представників буржуазного виробництва, що викликає появу нових економічних шкіл [17]. Розглядаючи “суспільно-економічну формацію” зовсім з інших, соціалістичних позицій, автор-розробник нової течії наукової думки, – школи марксистського спрямування – заставив переосмислити ідеї “історичної” школи та бачення капіталістичної ринкової економіки, спираючись на вивчення протиріч і

конфліктів у капіталізмі як факторів гальмування (перепон) у розвитку суспільних відносин. Він же, на відміну від Ф.Кене (розробника "Економічної таблиці") та А.Сміта (теорії мінової вартості й цін), які розглядали поділ капіталу на "основний" та "обіговий", поділяв капітал на "сталій" і "змінний", що впливає з теорії доданої вартості [13; 17]

Цілий ряд вчених дотримується так званої "речової" концепції, яка визначає капітал як сукупність засобів виробництва, що приносять прибуток їх власнику, як вважав розробник теорії обміну (основи принципу "невидимої руки") А. Сміт, тобто розглядаючи капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить прибуток [51]. Д. Рікардо ж вважав, що, "... капітал є тією часткою багатства країни, яка використовується у виробництві та складається з їжі, одягу, інструментів, сирих матеріалів, машин тощо, необхідних, щоб привести в рух працю", тобто головним позначав проблему розподілу самого доходу (прибутку) [51]. Для А. Сміта й Д. Рікардо первісним (головним) доходом із капіталу був прибуток, що об'єднувало їхні наукові погляди "класичної школи". У трактуванні ж сучасної мікроекономіки процент визначається базисним доходом на капітал, а прибуток розглядається як допоміжний, непостійний (при економічній рівновазі зникає) елемент, що є зовсім протилежним трактуванням ролі капіталу. Інший науковець, Дж. С. Мілль, – розглядав у капіталі попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці, який "...забезпечує необхідні для виробничої діяльності споруди, охорону, знаряддя й матеріали, а також харчування та інші засоби існування для робітників на час виробничого процесу" [51]. Всі ці три провідні науковці класичної школи, що зробили значний вклад у розробку теорій мінової вартості, мали спільні погляди з цих позицій та спиралися на ряд таких загальних принципів, як:

– *трудова теорія вартості*, покладаючись на труд, як джерело багатства (слід враховувати, що значення й логічна побудова цього принципу були неоднаковими для цих науковців);

– *мінова вартість* як головний предмет аналізу, що протиставлявся споживчій вартості як виразу корисності;

– *природна ціна* (норма) як противага фактичним цінам при оцінці мінової вартості;

– *відтворювальні* або *невідтворювальні* товари (введено Д. Рікардо та Дж. Ст. Міллем як уточнення попереднього принципу, згідно з яким незалежність *природних* цін від попиту та пропозиції має силу тільки по відношенню до *відтворювальних* товарів).

Також і А. Маршалл, якого вважають одним із засновників неокласичної теорії, розглядав капітал як сукупність речей, "...без яких виробництво не може здійснюватися із рівною ефективністю, але які не є безкоштовними дарунками природи" [51]. Його методологічне цілепокладання на дослідження часткової та загальної рівноваги набували головного змісту в обґрунтуванні закономірностей попиту та пропозиції.

П. Самуельсон також має розуміння капіталу, яке він виклав у своїх роботах. “У наші дні передова промислова технологія ґрунтується на використанні величезних мас капіталу: складного машинного обладнання, великих фабрик і заводів, численних запасів готової продукції, напівфабрикатів та сировини. Наша економіка одержала назву “капіталізм”, тому що цей капітал або “багатство” перебуває головним чином у приватній власності того, хто іменується капіталістом” [51].

У цьому ж дослідженні викладається сутність концепції капіталу та його функції, вносяться уточнення щодо помилковості ототожнення ролі й сутності грошей і благ, що перешкоджає розумінню теоретичних усвідомлень процесів, які відбуваються на практиці в економіці, тому що капітал – це специфічна рушійна сила, а не благо у звичайному розумінні цього слова. Тобто капітал характеризує процес, метод здійснення нових комбінацій. Відмітимо також, що здійснення кредитних операцій в інтересах нової системи вартості, за Й. Шумпетером, – це фінансування розвитку, яке є головною функцією грошового ринку, або ринку капіталу [17].

Дослідження проблематики *багатства* привели до розуміння того, що його зростання обмежується розмірами ринку, в якому сукупність якихось речей (фізичних предметів) ще не є багатством, а для набуття якості багатства вони повинні мати певну *мінову цінність*, що стало основним поняттям класичної політекономії. Його трактування різними мовами, а також транскрипція таких термінів, як “*цінність*” та “*вартість*”, що вживаються для пояснення ринкової оцінки товарів використовуються в науковій літературі, з урахуванням розбіжностей тлумачення. Так, наприклад, класична школа та марксистське спрямування використовують термін “*вартість*”, а в традиціях маржиналізму послуговуються терміном “*цінність*”.

Як відмічав А. Сміт, розглядаючи сумірність мінових вартостей та сумірність багатства в часі, багатство є сукупністю мінових вартостей, Він доводив, що заощадження (або дохід), не спожиті первинним власником, – це не втрата для економічного обігу, а навпаки, єдина частина доходу (перш за все, прибутку), яка забезпечує накопичення капіталу й нарощування багатства [51].

Процеси завершення утворення світового господарства пов’язують із кінцем ХІХ - початком ХХ ст., тобто з періодом переходу до монополістичного капіталізму. На той час великим монополіям уже стає тісно в межах національного ринку. Тому в пошуках прибутків вони проникають в інші країни, на інші ринки. На основі процесів зростання вивезення капіталу та розвитку міжнародної торгівлі виникають міжнародні монополії, які економічно розподілили світове господарство на ринки збуту, джерела дешевої сировини і робочої сили та сфери розповсюдження капіталу [13].

Завершення цього етапу формування світового ринку відбувалось у другій половині ХІХ ст., воно збігається із завершенням тогочасних промислових революцій у капіталістичних країнах. Таким чином, розвиток світового ринку, як організаційного утворення та формування міжнарод-

них економічних відносин, відбувалось переважно у формі міжнародної торгівлі, згодом набуваючи рис міжнародних виробничо-фінансових процесів. Утворення світового ринку слугувало своєрідним імпульсом розвитку капіталізму та визначенню й формуванню епохи виробничо-фінансових відносин.

Монополістичний капітал головних капіталістичних країн закріплює за собою економічно захоплені території інших країн шляхом встановлення над ними політико-адміністративного панування. Економічний розподіл також доповнюється й територіальним розділом світу між великими державами. Утворюються величезні колоніальні імперії як найвпливовіші системи управління політичними та економічними процесами. Так був зроблений значний крок до утворення світового господарства на основі капіталістичного способу господарювання, застосовуючи концепції перетворень на практиці.

Система світового господарства, що сформувалась на початку ХХ ст., характеризувалась гострими соціально-економічними протиріччями, які виявили сутність антагоністичних економічних відносин. Відповідно, що концентрація продуктивних сил, матеріальних, фінансових і сировинних ресурсів у капіталістичних країнах, колоніальна експлуатація ними народів, поглиблення розриву життєвого рівня в умовах тогочасного економічного розвитку, – все це призвело до глибинних протиріч між метрополіями і колоніями та викликало масові національно-визвольні рухи.

Світова економічна криза 1920–1930 рр. спонукала занепад тогочасних процесів розвитку капіталізму, вільної конкуренції, а отже, сприяла підвищенню ролі держави в економічних відносинах, позначивши нестабільну фазу. Ці обставини й обумовили формування одного із значимих наукових напрямів економічної думки – *кейнсіанства* [51].

Автор-розробник однієї з відомих та знакових наукових течій був Дж. М. Кейнс, наукові дослідження якого, починаючи з його роботи “Загальна теорія зайнятості, процентів, грошей” (1936 р.) перенесли спрямування теоретичного аналізу з мікрорівня на макrorівень, тобто з пропозиції на ефективний попит та докладне дослідження економічної ролі держави в економічній системі.

*Кейнсiанство* спонукало до формування інших теоретичних моделей економічного пізнання господарювання, тобто за виникнення альтернативних течій наукового пізнання. Важливим видається й те, що Дж. М. Кейнс центром свого наукового дослідження визначив проблематику рівня виробництва та фактори, які їх забезпечують. Але він розглядав ці питання крізь призму проблеми безробіття, висунувши положення щодо відсутності у капіталістичній системі внутрішнього механізму рівноваги, який дозволяв би, у разі скорочення сукупного попиту, зберегти чи повернутися до минулого рівня виробництва й зайнятості, тобто визнаючи небезпечність економічної депресії. Це були основоположні принципи у створенні нової *теорії виробництва і зайнятості*, де виділявся зв’язок між процесами виробництва й змінами попиту.

Було поставлено під сумнів визначення того, що сформований у наукових колах та суспільстві погляд на те, що ринкова економіка є саморегульованою системою, яка вирівнює величини між попитом і пропозицією всього економічного простору. Свої теоретичні погляди він підкріплював практичними спрямуваннями в галузі міжнародних економічних відносин, розглядаючи нові механізми регулювання через створення таких важливих на сьогодні фінансових інституцій, як Міжнародний валютний фонд та Групу Світового банку [17;76].

Напрацювання *кейнсіанської школи* щодо дослідження проблем довгострокової економічної динаміки розвитку було покладено в основу сучасної *теорії економічного зростання*, а дослідження циклічності й депресії в економічній системі набули теоретичного обґрунтування розвитку економічної науки. Вклад *кейнсіанства* є важливим ще й з огляду на те, що впливи цієї школи надали можливість проявити свої наукові погляди таким відомим на сьогодні науковим напрямом, як *монетаризм* та *неокласична школа*.

Інша значима концепція, яка була визначена у 60–х рр. минулого століття, виявляла науковий підхід, що виділяв грошову масу у якості основоположного фактора економічної діяльності. *Монетаризм*, як загальнотеоретичний підхід, авторство якого пов'язують із М. Фрідменом, визнавав виключну роль грошового обертання та кількості грошей в економіці як найвпливовішого методу економічної політики. Ці проблеми охоплюють загальні межі класичного (фрідменівського) монетаризму, але існують ще у декілька його різновидів, хоча всі напрями цієї концепції визначаються як теорія попиту на гроші у кількісній теорії, а не як розвиток теорії випуску, номінальних доходів чи цін [17; 51].

На сьогодні концепція *монетаризму* є відомою й важливою та достатньо значимим теоретичним напрямом, який напрацював певні практичні рекомендації, набув популярності, прихильників і застосування у цілому ряді країн.

Один із найвидатніших світових економістів Й. Шумпетер підкреслював основну думку своєї роботи, яка полягала в тому, що економічний розвиток являє собою суттєво нове використання послуг праці і землі та дозволяє сформулювати таку тезу: "... здійснення нових комбінацій відбувається шляхом вилучення цих послуг із попередніх сфер їх застосування. Звідси ми робимо два еретичні висновки, що для будь-якої економічної системи, в якій послуги праці та землі не перебувають у розпорядженні однієї особи, по-перше, гроші, по-друге, навіть інші платіжні засоби відіграють суттєву роль в їхньому перерозподілі між сферами застосування, при цьому процеси, які відбуваються у сфері платіжних засобів, не є простим відображенням змін у світі благ, де нібито слід шукати пояснення всіх важливих економічних явищ. Між тим, велика кількість теоретиків з особливою рішучістю і рідкісною одностайністю намагаються упевнити нас у зворотному, з високою вченою гордовитістю і праведним гнівом нехтуючи усі можливі заперечення" [120].

У цій же роботі Й. Шумпетер зазначає: “Звідси ми вважаємо хибним твердження, що гроші являють собою лише засіб обороту благ і не можуть самостійно породжувати ніяких важливих явищ. Визнання суттєвої ролі грошей не суперечить нашій теорії, тому що у нашому випадку нове застосування виробничих сил народного господарства можливо здійснити лише через зрушення у купівельній силі господарюючих суб’єктів” [120].

Свою позицію щодо значення капіталу визначив і В. Парето стверджуючи, що здатність капіталу приносити прибуток у вигляді процента є його природною властивістю [51].

Найбільшої ж уваги дослідженню категорії капіталу приділив К. Маркс, який 1867 р. у своїй роботі “Капітал” виявив та довів, що капітал, як і будь-яка інша економічна категорія, має як речовий зміст, так і суспільну форму [51].

Виведена ним спільна формула капіталу показує, що гроші обслуговують процес обороту товарів за лінійною направленістю побудови: товар – гроші – товар ( $T-G-T$ ), тоді як рух капіталу виявляється як (1.1):

$$G - T - G^1, \text{ де } G^1 = G \pm \alpha \quad (1.1)$$

Звідси визначено, що, незалежно від сфери застосування, кінцевою метою функціонування будь-якого капіталу є привласнення доданої вартості ( $m$ ), тобто капітал є самозростаючою вартістю, або вартістю, що приносить додану вартість [51].

Дослідження К. Маркса дозволили з’ясувати, що капітал у своєму русі набуває *три* головні функціональні форми: **грошову, виробничу і товарну**.

А функції цих видів капіталу полягають у такому:

– *функція грошового капіталу* полягає у забезпеченні умов поєднання робочої сили із засобами виробництва;

– *функція виробничого капіталу* пов’язується не тільки із виробництвом товарів, які мають корисність та вартість, а й із виробництвом доданої вартості, тобто із забезпеченням самозростання капіталу;

– *функція товарного капіталу* складається із реалізації капітальної вартості.

Для забезпечення безперервності руху капіталу необхідне їх одночасне перебування на всіх стадіях і у всіх цих функціональних формах.

Послідовне перетворення капіталу з однієї функціональної форми в іншу та його повернення у первісну форму називають *оборотом капіталу*.

Цей рух капіталу не може бути зведений лише до разового обороту, тобто для того, щоб виробити й привласнити якомога більше доданої вартості, необхідно забезпечити безперервне самозростання капіталу, інакше кажучи – поновлення оборотності, що відображено у формулі (1.2):

$$G - T \langle \frac{СП}{P_c} \dots B \dots T' - G - T \langle \frac{СП + СП}{P_c + P_c} \dots B \dots T'' - \frac{\Delta}{\Delta} G'' \text{ і т. ін.} \quad (1.2)$$

Оборот капіталу, що розглядається не як окремий акт, а як періодично повторюваний процес, називається *оборотністю капіталу*.

Слід відмітити, що капітал, як сукупність матеріально-речових й грошових ресурсів, які є у підприємців і підприємств, у вітчизняній економіці має назву **виробничих фондів**.

Залежно від характеру функціонування, у процесі виробництва, засобів передачі вартості продуктів праці, засобів обороту і відновлення, **капітал** (або фонди) розподіляють на **основний і обіговий**.

Такий екскурс був зроблений з огляду на те, що первинні систематизовані підходи науковців до проблем функціонування фінансово-кредитної системи витікали з фундаментальних розробок економічної науки. У цій же роботі розширюється коло аналізу ролі фінансів, інтегруючи в нього різні аспекти економічної діяльності різноманітних шкіл, течій і напрямів економічної науки в різні періоди наукового пізнання.

### **1.3. Фінансові аспекти системи управління розподілом споживчих благ**

Економічна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності побудована таким чином, що ці процеси практично завжди потребують позикових (в основному зовнішніх) коштів, що може здійснюватися через одержання запозичень або шляхом випуску цінних паперів.

Фінансування за допомогою такого виду позик, як запозичення, здійснюються через використання позикового капіталу, а формою його руху є кредит.

Перетворення тимчасово вільних грошей у позичковий капітал та одержання прибутку у формі позичкового процента породило виникнення кредитних підприємств.

*Позичковий капітал* – це грошовий капітал, який надається в позику на певний термін з умовою повернення і за певну плату у вигляді процента. Виходячи із того, що прибуток, за К. Марксом, – це форма доданої вартості, тоді позичковий процент виступає часткою доданої вартості, яку підприємці змушені віддавати позичковим капіталістам за користування їх грошовим капіталом, а інша частина прибутку, яка привласнюється функціонуючим капіталістом, має назву *підприємницького прибутку* [17]. Сама по собі додана вартість (*value added*) – це вартість проданого виробником, продукту за мінусом вартості виробів (матеріалів), які куплені й використані підприємцем для виготовлення цього товару, та дорівнює виручці, що включає в себе еквівалент заробітної і орендної плати, процента й прибутку.

У сучасному розумінні економічної науки підприємницький прибуток вважається винагородою за виявлені підприємницькі здібності, а процент розглядається як ціна капіталу, незалежно від того, одержує його підприємець у вигляді підприємницького прибутку або власник позичкового капіталу.

*Процент* у сучасній науці розглядається як фактичний прибуток, який одержує власник капіталу впродовж року, а його рівень визначається процентною нормою (ставкою).

Розрізняють **номінальну і реальну** процентну ставку, які відрізняються тим, що номінальна процентна ставка визначається в грошах за їх поточним курсом, а реальна процентна ставка, скоректована на рівень інфляції, виявля-



ється в незмінних цінах, тому ця ставка важлива для кредиторів. Можна також виділити й **середню** процентну ставку, яка проявляється протягом тривалого періоду часу, та іншу, **ринкову** ставку процента, що складається щоденно і схильна до частих та часом різких коливань, як це спостерігалось в банківській системі України в 1992–1996 рр.

Максимального ж розміру роздрібна процентна ставка досягає у розпал кризи, адже на цей період товари не мають значної реалізації, тому норма прибутку падає до мінімуму. В той же час вони мають значний попит у зв'язку з тим, що на цей період вони необхідні для проведення платежів за борговими зобов'язаннями, що зумовлює пошук грошей як платіжного засобу. Тому виникає надзвичайний попит на позиковий капітал, який у свою чергу, обумовлює підвищений стрибок процентних ставок. Після спаду кризової фази процентна ставка починає знижуватися, а до свого мінімального рівня вона сягає, як правило, у період занепаду (депресії), тобто в період економічної кризи. У цей же час спостерігається значна маса вивільнених грошових капіталів, які пропонуються в позику, але попит на них в цей період дуже обмежений, а норма прибутку, навпаки, – дещо підвищується. Таким чином, можна зробити висновок, спираючись на проведені узагальнення, що розмір процентної ставки залежить від:

- розміру капіталу;
- норми прибутку;
- співвідношення між попитом та пропозицією на капітал.

У свою чергу, покладаючись на співвідношення між попитом та пропозицією, розглянемо таку залежність графічно (див. рис. 1.4).

Вертикальна лінія ( $SS$ ) позначає розмір передбачуваного капіталу, який на цей момент є постійною величиною. Крива ( $DD$ ) – це попит на капітал. Перетин прямої  $SS$  та кривої  $DD$  в точці  $E$  показує величину прибутку на капітал, який на цьому прикладі визначений, як 10 % на рік. Таким чином, саме на цьому рівні *попит* та *пропозиція* врівноважуються, оскільки при більш високій процентній ставці впаде пропозиція капіталу, а більш низький попит уже перевищить пропозицію.

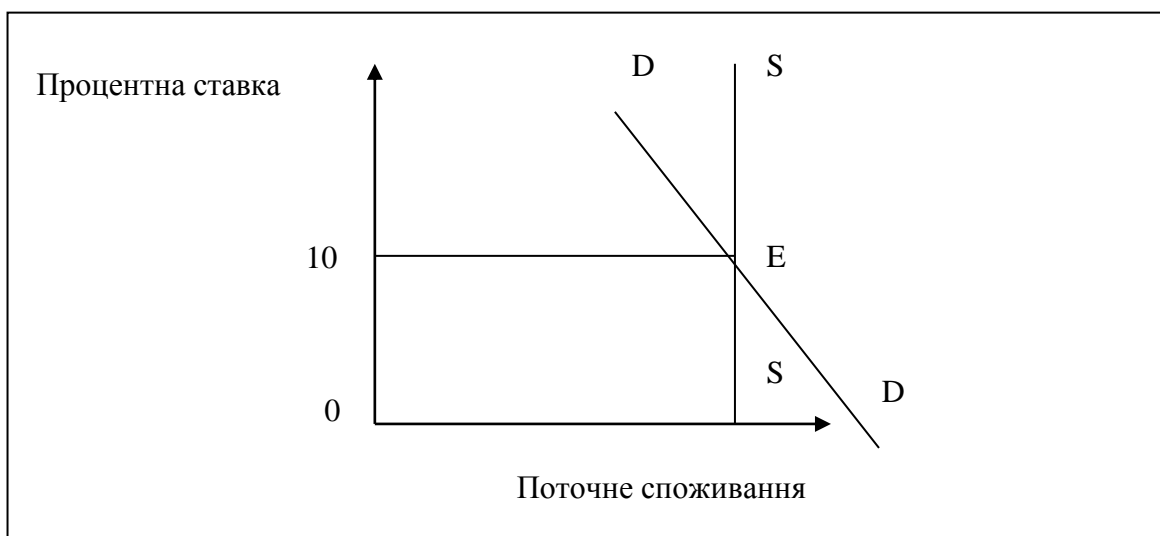


Рис. 1.4. Графічна залежність між попитом та пропозицією

Звідси можна констатувати, що норма процента складається під визначальним впливом попиту та пропозиції. При цьому норма процента повинна встановлюватися також і з урахуванням фактора ризику, тому що всі економічні блага й інформація, за визначенням Ф. Найта, як правило, теж обмежені, і ми живемо в умовах невизначеності [17]. Певною мірою зменшити ризик можливо за допомогою диверсифікації портфеля, тобто перерозподілу інвестицій між кількома ризиковими активами, ефективність чого засвідчують емпіричні дослідження американського науковця Дж. Тобіна, Нобелівського лауреата 1981 р. Процентна ставка, яка є показником рівня прибутку також є важливим інструментом раціонального вибору при прийнятті інвестиційних рішень. Порівняння рівня прибутку, на капітал із процентною ставкою є одним із засобів забезпечення ефективності інвестиційних проектів. Іншим способом, який має велике значення й використовується не тільки у бізнесі, є дисконтування, яке полягає в тому, що при здійсненні інвестиційних проектів (наприклад, будівництві нового підприємства, придбанні обладнання, організації виробництва тощо) необхідно зіставляти розмір нинішніх видатків та майбутніх прибутків. Е. Долан і Д. Ліндсей визначають дисконтування як "...процедуру вирахування сьогоденного аналогу суми, яка сплачується через певний термін при існуючій нормі процента" [17].

Пропонована формула дисконтування має (1.3) такий вигляд:

*PDV* (*Present discounted value*) – нинішня вартість майбутньої суми грошей:

$$PDV = \frac{V_t}{(1+r)^t}, \quad (1.3)$$

де  $V_t$  – майбутня вартість нинішньої суми грошей;

$r$  – процентна ставка, десятичний дріб;

$t$  – кількість років.

Такий докладний аналіз проводиться з огляду на те, що, на думку Й. Шумпетера, таким чином можливо визначити сутність кредиту як явища, тобто "...кредит – це в основному усвідомлення купівельної спроможності для передачі її підприємцю, а не просто передачі йому наявної купівельної здатності у вигляді кредитних платіжних засобів як підтвердження факту наявності продуктів" [51; 120].

Ряд вчених, які дотримуються "монетарної" концепції розвитку фінансово-кредитної політики, ототожнюють капітал із грошима, фінансовими ресурсами, що використовуються з метою одержання доходу. Серед вчених-монетаристів Г. Беккер, Дж. Мінсер та деякі інші пов'язують одержання доходів не тільки із речовими факторами виробництва, а й з особистим, людським фактором виробництва [17; 51].

Цей підхід набув назви концепції "людського капіталу", під яким розуміють витрати на набуття освіти, спеціалізації, а також на оздоровлення,

виховання тощо, які у майбутньому сприятимуть збільшенню доходів індивіда. А Дж. Робінсон у своїй роботі “Капіталовкладення у сучасній економіці” визначає, що капітал, втілений в ще не інвестовані фінанси, є лише сумою грошей [17].

Повертаючись до сутності й функції грошей, зазначимо, що гроші, які є основою фінансово-кредитної системи, складають один із найбільш важливих розділів економічної науки та представляють собою не компонент або простий інструмент, який сприяє функціонуванню економіки. Добре налагоджена грошова система, яка правильно працює, сприяє найбільш повному використанню потужностей, обігу прибутків і витрат, забезпечує процеси повної зайнятості. І навпаки, погано функціонуюча грошова система є причиною різких коливань рівня виробництва, зайнятості, цін та господарської діяльності.

Сутність грошей як економічної категорії проявляється в їх функціях, які виявляють внутрішнє наповнення грошей, а єдність функцій створює розуміння грошей як особливий специфічний товар, який бере участь у якості необхідного елемента у відтворювальному процесі суспільства [12].

Сама функція грошей є складовою таких трьох факторів:

- засіб обігу;
- міра вартості;
- засіб збереження.

Свої функції гроші в змозі виконувати лише при участі людини. Використовуючи можливості грошей, люди визначають ціни на товари, застосовують їх у якості заощаджень, що представлено на рис. 1.5 за М. П. Владимировою [12].

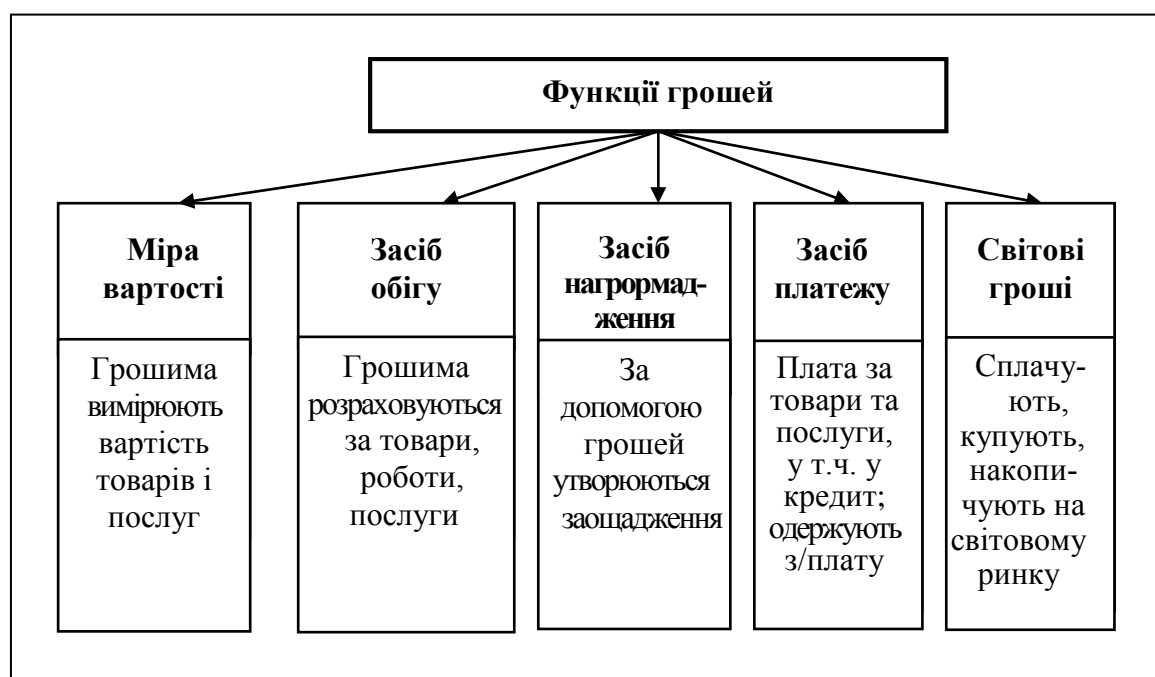


Рис. 1.5. Функції грошей за визначенням М. П. Владимирової

Існують чотири основні **причини** виникнення грошей: перша та друга причини носять кейнсіанське визначення, а третя й четверта стосуються неокласичного пізнання:

1. Відсутність синхронізації між надходженням і платежами при товарообміні.

2. Наявність трансакційних витрат, тобто витрат праці й ресурсів, необхідних для здійснення товарообмінних угод. У цьому випадку гроші є засобом мінімізації витрат обміну.

3. Невизначеність господарських перспектив, які змушують її учасників накопичувати кошти з метою страхування від неплатежів та інших видів ризиків.

4. Час, як невід’ємний елемент процесів виробництва, товарообороту, що надає грошам роль зв’язуючого ланцюга між минулим та майбутнім.

Немарксистські наукові школи виділяють два підходи щодо *визначення грошей*:

1. **Емпіричний підхід** (автор М. Фрідмен) – вважається, що визначення грошей потрібно обирати не на основі будь-якого принципу, а з огляду на розуміння корисності. Гроші – це тимчасове вмістилище купівельної сили.

2. **Концептуальний підхід** (П. Уолкер) – зазначається, що гроші – це те, що вони виконують.

Марксистичні визначали, що гроші – це товар, який стихійно виокремився зі світу товару на роль загального еквівалента [17].

Проведення порівняльного аналізу цих двох протилежних наукових концепцій надає змогу розкрити **функції грошей**, зокрема марксистичні визначають п’ять функцій, а немарксистичні – дещо менше:

1. *Міра вартості* (цінності) полягає в тому, що гроші виражають вартість усіх інших товарів (через оцінку цінності товарів шляхом встановлення цін), що довгі роки виконувало золото. Останнім часом відсутній зв’язок між формуванням мінових пропорцій благородних металів, що свідчить про демонетизацію золота. Деякі фахівці вважають, що гроші втратили вартісну основу, якою стала корисність. З’явилася думка, що на зміну грошовій формі прийшла інша форма, в якій кожен товар одержує своє мінове вираження у всій масі товару, представленого на ринку. У немарксистів міра вартості – це рахункові гроші або масштаб цін як механізм виміру коштів усіх товарів у грошових одиницях. У трактуванні Л. Вальраса гроші – це довільно виражений коефіцієнт для позначення мінових пропорцій, які склалися на ринку.

2. *Гроші як засіб обігу* виявляються посередником в обміні товарів (для оплати придбаних товарів), вони повинні бути реальними:

$$T - G - T$$

Кількість грошей має бути визначена згідно із запропонованою формулою (1.4):

$$D = \frac{\sum l \cdot gt}{Q \cdot m}, \quad (1.4)$$

де  $Q$  – число оборотів грошової одиниці за певний період.

Розроблені *якісна* та *кількісна* теорії грошей мали таке визначення й покладалися на:

**Якісна теорія** на вираз (1.5):

$$M \times V = P \times Q, \quad (1.5)$$

де  $P$  – рівень товарних цін;

$Q$  – кількість товарів;

$M$  – кількість грошей;

$V$  – швидкість їх обертання, або кількість оборотів за одиницю часу.

$$\text{Звідси: } M = \frac{PQ}{V} \quad (1.6)$$

Кількість грошей не є незалежною величиною, а визначається масою виробленого товару та його вартістю.

*Кількісна теорія* грошей доводить факт того, що грошова маса є незалежною й самостійною, а рівень цін визначається кількістю грошей (1.7):

$$M \times V = P \times Q \quad (1.7)$$

3. *Гроші як засіб накопичення/нагромадження (заощадження)*, а золото як спосіб накопичення резервів. Гроші виконують функцію накопичення заощаджень, коли вони після реалізації товарів та послуг вилучаються з обігу й використовуються для здійснення закупівель у майбутньому. До того ж для розвитку виробництва необхідний запас грошей для придбання засобів виробництва й предметів споживання. А виконання грошима функції засобів накопичення є передумовою розвитку *кредитних відносин*, за допомогою яких стає можливим використання тимчасово вільних коштів.

4. *Гроші як засіб платежу* визначалися у випадках продажу товарів із відстроченням платежів. У сучасних умовах ця функція грошей велике значення та розмах у вигляді векселів і різноманітних зобов'язань, ставши переважно *кредитними грошима* (1.8):

$$D = \frac{CЦ - КР + П - ВР}{Q_n}, \quad (1.8)$$

де  $CЦ$  – сума цін;

$КР$  – сума цін товарів у кредит;

$П$  – сума платежів, за якими надійшов термін виплати;

$ВР$  – величина взаємних розрахунків.

Але за цих умов відсутній одночасний зустрічний рух грошей та товарів. Призначення грошей як засобу платежу полягає в тому, що вони у цій ситуації є знаряддям погашення різного роду боргових зобов'язань:

$$(Z - T) - (T - G) - (G - Z), \quad (1.9)$$

де  $Z$  – зобов'язання боргове.

Боргові зобов'язання виникають тоді, коли придбавається товар, а сплата за нього здійснюється у більш пізній термін, ніж сама угода про придбання товарів [12].

5. *Світові гроші*. Ринок з'являється там, де виникає розподіл праці й товарне виробництво. Зовнішньоторговельні зв'язки, надання послуг зовнішнім партнерам викликали появу світових грошей, які функціонують як загальний платіжний, купівельний засіб і всесвітня матеріалізація суспільного багатства. Світові гроші використовуються для міжнародних розрахунків [12].

Покладаючись на верифікацію наукових надбань світової економічної думки та практичні напрацювання з реалій фінансового ринку, систематизуємо, згідно з метою нашого дослідження, кореляцію процесів розбудови фінансово-кредитних відносин.

Зважаючи на те, що фінанси – це достатньо складне економічне явище, їх можливо розглядати як у теоретичному науковому значенні, так й у прикладному. У науковому розумінні фінанси являють собою державно-організаційну систему грошових відносин в суспільстві, а у прикладному значенні під фінансами розуміють сукупність вартісних потоків, пов'язаних із розподіленням та використанням грошових ресурсів. У теоретичному й практичному значенні економічних відносин наразі досить широко використовують такі різновиди значимого у світовому суспільстві поняття, як “фінансове господарство” та “фінансова система”. Під “фінансовим господарством” визначають сукупність вартісних потоків, які впроваджуються у межах визначених адміністративно-територіальних одиниць, якими є: федерації, землі, штати, кантони, області, общини, крайси, громади тощо. Основними ознаками *фінансового господарства* можливо визначити:

- створення доходів через примусове вилучення грошових коштів;
- спрямованість на покриття потреб, а не на виробництво.

Тоді *ефективність* функціонування фінансового господарства можливо визначити через:

- ступінь виконання або невиконання фінансового плану (програми, бюджет, баланс тощо);
- ступінь досягнення намічених цілей, за допомогою вкладених коштів.

Відповідно до запропонованої класифікації американського науковця Р. Масгрейва, фінансове господарство, в сучасних умовах господарювання виконує такі три основні функції: алокацію; перерозподіл; стабілізацію [14]. Важливим виявляється на сьогодні й визначення цих функцій, тому що *алокація* ро-

зуміє державне переміщення й розміщення ресурсів в економіці за допомогою фінансів, які спрямовані на створення суспільних благ. *Перерозподільча* функція має на меті розумне коригування розподілу доходів і майна, яке є у державній власності, орієнтуючись на справедливу соціальну рівність. *Стабілізаційна* функція у фінансовому господарстві полягає у реалізації цільових установок проведення економічної політики держави, основними з яких є:

- забезпечення повнішої зайнятості;
- стабілізація цін;
- забезпечення економічного зростання.

**“Фінансова система”** являє собою сукупність різноманітних форм організації фінансових відносин. Оскільки ці форми можуть бути різними, по-різному можливо й класифікувати самі фінансові системи.

По-перше, її можна розглядати, як сукупність:

- бюджетів усіх рівнів (держави, адміністративних одиниць, місцевих органів влади);
- позабюджетних фондів;
- валютних резервів держави;
- грошових фондів організацій та підприємств.

По-друге, фінансову систему можна визначити і як систему економічних відносин між державою, підприємствами, населенням з приводу формування та використання фондів грошових коштів. Саме функціонування фінансової системи здійснюється через:

- складення планів щодо одержання й використання доходів;
- організацію руху самих грошових потоків.

Коли фінансова система орієнтована на досягнення певних цілей на рівні держави, мова йде про державну фінансову політику. Таким чином, *фінансова політика* – це сукупність заходів держави щодо мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілення та використання на основі законодавчого визначення на державному рівні.

*Цілі фінансової політики* держави визначаються економічним станом країни. Якщо економіка перебуває у стані кризи, фінансова політика, враховуючи збурювальні впливи, може спрямовуватись на:

- припинення спаду виробництва та на його стимулювання;
- мобілізацію фінансових ресурсів з метою їх ефективного вкладення в окремі галузі виробництва;
- стримування всіх соціальних програм, скорочення видатків, наприклад, на оборону.

При переході в інший стан економіки, що є актуальним для України, відповідно змінюються й цілі фінансової політики. Фінансова політика складається із двох взаємопов’язаних аспектів діяльності держави, якими є:

- *фіскальна політика*, тобто діяльність із питань обкладання податками і регулювання структури державних витрат з метою впливу на економіку;
- *бюджетна політика*, якою є діяльність у сфері регулювання бюджету.

*Основним завданням фінансової політики є досягнення макроекономічної рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією. У цьому регуляторному процесі беруть участь усі елементи фінансової системи, але найбільш важливу роль відіграють державні доходи і витрати та вміння управлінців ефективно ними розпоряджатись. У цьому контексті важливе значення джерела.*

Залежно від методів формування державних коштів розрізняють такі форми доходів держави:

- податкові й неподаткові;
- звичайні (постійні) й надзвичайні (тимчасові, періодичні);
- одержувані за рахунок зустрічних послуг та без усіякого відшкодування [14].

Свого часу німецький науковець Ф. Ноймарк запропонував такі дві відмінні форми доходів держави, як:

- **доходи від приватного сектора**, якими є:
  - доходи від продажу набуває фіскальна політика, тобто політика державних доходів і витрат. Основними завданнями *політики доходів* є:
    - збір коштів для формування фінансових фондів, за допомогою яких можна здійснювати впливи на макроекономічну рівновагу;
    - досягнення регуляторного ефекту за рахунок застосування раціональних методів вилучення ресурсів (наприклад, маніпулювання податковими ставками).

Головними продуцентами при збиранні державою доходів визначають:

- приватні домогосподарства, підприємства та організації;
- адміністративно-територіальні утворення;
- суспільні інституції;
- закордонні продукції й послуг, які виробляють чи надають державні підприємства;

- доходи від здавання у оренду об'єктів державної власності;
- доходи у вигляді податків, зборів, мита, штрафів тощо;
- **доходи від державного сектора**:
  - доходи, які одержані від національного господарства;
  - доходи, які надійшли з-за кордону (допомога, репарації тощо);
  - доходи, які одержані на основі обмінних операцій (відсотки за кредити).

Світове господарство наприкінці ХХ ст. і на початку ХХІ ст. характеризується глибинними перетвореннями майже у всіх сферах життєдіяльності людства. Цілком закономірним виявляється те, що увага багатьох економічних шкіл, науковців, дослідників і практиків сконцентрована на вивченні такого феномена економічної науки, як фінансова система, її стан, визначення характеристик й оцінок факторів розвитку та наукові принципи щодо її функціонування, основні аспекти виділення фінансової кон'юнктури та широкий спектр фінансово-кредитних проблем у відтворенні економічних відносин. Важливим видаються і засоби впливу фінансових ресурсів на процеси відтворення, стану економічних відносин та соціальне спрямування різних моделей життєдіяльності людства.



Можна запропонувати виділити (якщо вони закладені та враховуються) доходи від проведення діяльності з управління частками державних акцій та облігацій у корпоративних підприємствах, де держава бере участь, а також у створених державою корпоративних утвореннях, якими є, наприклад, державне акціонерне товариство “Ощадний банк”, страхова компанія “Оранта” та інші заклади.

Серед цих різноманітних державних доходів найбільш розповсюдженою формою примусового вилучення коштів (без урахування зустрічних послуг) є податки. Наприклад, за допомогою податків розвинуті країни мобілізують від 27–29 % валового національного продукту (США та Японія) до 53 % (Швеція). Таким чином, податки є обов’язковими платежами, які сплачують у дохід держави юридичні та фізичні особи, якими є підприємства, організації, громадяни. Як відмічав Б. Франклін, “...у житті немає нічого неминучого, окрім смерті та податків” [14]. Слід відмітити, що з часом були виокремлені різні види податків. Наприклад, за *платоспроможністю* населення й підприємств, податки були класифіковані на *прямі* та *непрямі (побічні)*. Прямі податки сплачуються суб’єктами оподаткування безпосередньо (прибутковий податок з юридичних і фізичних осіб, податок на нерухомість, податок на операції з цінними паперами тощо) вони прямо пропорційні їх платоспроможності. До того ж, розмір цих податків платник знає точно. Непрямі (побічні) податки – це надбавки, які включаються державними органами в ціну товарів та послуг (зокрема, акцизи).

Залежно від *використання*, податки поділяються на *загальні* й *специфічні*. Загальні податки використовуються на фінансування поточних і капітальних витрат державного й місцевих бюджетів, без закріплення за якимось певним видом витрат. Специфічні ж податки мають цільове призначення (наприклад, відрахування на соціальне страхування або сплати до дорожніх фондів).

За ступенем *вагомості* вкладу у формування доходів держави розрізняють *основні* й *допоміжні* податки. До основних податків можливо віднести:

- індивідуальний прибутковий податок (відношення якого до ВВП складає в середньому по розвинених країнах близько 12 %);

- податок на додану вартість (біля 6 %);

- податок на прибуток корпорацій (3 %).

До додаткових податків відносять:

- податок на майно (біля 2 %) та на спадщину;

- окремі споживчі податки (наприклад, на горілчані й тютюнові вироби, як це введено в Україні);

- особливі податки, які визначаються за принципом еквівалентності (наприклад, податок на автотранспортні засоби).

Відомо, що доходи держави залежать також і від ставок податків. Адаже податкова ставка – це законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування. Відповідно, існують різні види податкових ставок, серед яких слід виділити такі, як:

- *тверді*, які встановлюються в абсолютній сумі на одиницю обкладання, незалежно від розмірів доходу (наприклад, на тонну нафти);
- *пропорційні*, які діють в однаковому процентному відношенні до об'єкта податку без урахування диференціації його величини;
- *прогресивні* ставки, які передбачують зростання величини ставки по мірі зростання доходів.

У 80-хх рр. минулого століття засновник нової податкової реформи в США, А. Лаффер довів припущення того, що податкові ставки чинять впливи на ділову активність, безпосередньо впливаючи на економічні стимули [14]. Тому податкові ставки, які беруться з балансового прибутку, повинні бути на рівні 30–40 %, що відповідає інтересам виробників і про що свідчить світова практика. Підприємствам і підприємцям, які займаються торговельно-посередницькою діяльністю, за цими визначеннями слід встановити податки в розмірі 35–40 %, а податок на додану вартість – 18–20 %.

Дійсно, у світовій практиці вироблено оптимальне співвідношення між ставками різних видів податків:

- максимальний рівень прибуткового податку складає в середньому 40–50 %;
- корпоративного – 35–45 %;
- середня ставка податку на додану вартість – 12–18 %.

Звичайно, існує й певна диференціація у застосуванні ставок податків, яка спирається на специфіку та певні особливості тієї або іншої країни. На формування доходів держави впливають також і тенденції відходу суб'єктів економічної діяльності від оподаткування. Адже накопичена практика відмічає, що існують легальні й нелегальні форми уникнення сплати податків. Деякі науковці вважають, що податкові порушники, використовуючи різноманітні засоби приховування доходів, привласнюють у 20 (двадцять) разів більше коштів, а ніж звичайна кримінальна діяльність [14]. Форми уникнення оподаткування можна проранжувати за такими ознаками:

До **легальних форм** уникнення сплати податків можна віднести:

- відмову від сфери діяльності або об'єктів споживання, які оподатковуються високими ставками податків;
- компенсацію податкових вилучень за рахунок додаткової праці через підвищення продуктивності й зниження витрат виробництва;
- перекладення податкового тягаря на інших учасників економічного процесу за допомогою ціни;
- випуск підприємством облігацій і встановлення за ними високих процентів доходу або збільшення дивідендів чи доходів за корпоративними правами.

До **нелегальних форм** уникнення сплати податків відносяться:

- уникнення від постановки на облік у податкових органах;
- відмова від звітності або порушення її обов'язкової форми;
- ухиляння від надання декларації про доходи;
- хитрування із бухгалтерською звітністю з метою зменшення доходів або збільшення витрат;

- ведення подвійної бухгалтерії;
- відкриття у банках без дозволу декількох рахунків чи здійснення своєї діяльності через рахунки інших фірм;
- оформлення ввезення товарів як транзитних, з продажем їх у межах своєї країни;
- підкуп податкових службовців.

Подібні дії змушують до жорсткого контролю та введення суворих санкцій за порушення податкового законодавства. При цьому сама система оподаткування характеризується глибокими суперечностями цільових установок: з одного боку, забезпечити вилучення у суб'єктів економіки значних фінансових ресурсів, а з іншого – не допустити зниження ділової активності суб'єктів оподаткування. Такого рішення можна досягти лише за рахунок розумного компромісу, дотримання основних принципів економічної діяльності та впливів на неї.

Свого часу у теоретичних напрацюваннях А. Сміта, Д. Рікардо та Дж. Мілля були визначені й сформульовані основні принципи побудови податкової системи, якими вважались:

- обов'язкова сплата усіма громадянами податків;
- стягування податків повинно бути зручним і дешевим;
- податки мають бути точно визначені за термінами, розмірами, способами вилучення;
- розмір податків не повинен завдавати шкоди;
- податки збирають із доходів, а не з капіталу [14].

Податкова система України, яка створювалась у складний для країни період набуття незалежності, переходу від командно-адміністративної економіки до становлення економічних відносин ринкового спрямування, запровадження законодавчих й інституціональних засад, на сьогодні поки ще не відповідає основним принципам побудови сталої демократичної держави. Чинне податкове законодавство сприяло значному падінню ділової активності, відпливу з України значних фінансових і матеріальних ресурсів, розквіту тіньової економіки, зубожінню населення та посиленню соціальної напруженості в суспільстві.

Важелями державного впливу можуть стати заходи щодо удосконалення податкової системи, які слід робити, наприклад, у напрямі її лібералізації, децентралізації, зменшення загальної суми частки ВВП, яка перерозподіляється через державний бюджет; потрібно враховувати регіональні інтереси, створити ефективний механізм оподаткування, поліпшити контроль за правильністю та своєчасністю сплати податків і зборів та нагляд за їх бюджетним використанням на соціально-економічні потреби країни й місцевих осередків. Лише таким чином можна розглядати одну зі сторін фіскальної політики – **політику доходів**.

Важливу роль у регулюванні економічних відносин відіграє і **політика витрат**, під якою розуміють витрати держави на придбання благ або послуг, пов'язаних із задоволенням суспільних потреб. Існують кілька ви-

дів класифікації державних витрат. Наприклад, англійський вчений А. Пігу розділяв державні витрати на **трансформаційні** та **трансфертні** [13; 14]. До трансформаційних витрат відносяться такі витрати:

- державні інвестиції;
- державне споживання товарів і послуг;
- виплати із бюджету заробітної плати.

У даному випадку державні кошти використовуються для придбання послуг, які мають вираження у товарі або праці, тобто як би трансформуються в інші блага. Тому до трансфертних витрат можливо віднести й такі витрати, як:

- субсидії;
- грошова допомога домашнім господарствам;
- соціальне забезпечення.

Тобто це витрати, які не передбачають зустрічних послуг і визначаються як пряма передача коштів (трансферт). Для того, щоб забезпечити контроль за витратами грошових коштів, використовують так звані інституціональний розподіл фінансових ресурсів, а саме: по міністерствах, відомствах, департаментах, а слід враховувати й регіональні структури.

Проведення контрольних заходів за ефективністю використання державних грошових коштів можливо впроваджувати, якщо згрупувати їх за цільовим призначенням: на оборону, освіту, охорону здоров'я, наукові дослідження, соціальне забезпечення тощо. Відповідно, масштаби державних витрат можуть демонструвати роль держави в економічній діяльності та її вплив на неї, особливо якщо проводити їх порівняння з ВВП країни. Слід відмітити, що під час кон'юнктурного підйому відбувається автоматичне зниження державних витрат, і навпаки. Найбільшою антициклічною дією визнаються витрати держави на соціальну підтримку безробітних або на інші види соціальної допомоги. Під час підйому економічного розвитку підвищуються платежі особам, які підлягають обов'язковому страхуванню, одночасно знижуються виплати по безробіттю. У період спаду разом із зростанням безробіття підвищуються виплати на соціальну підтримку й скорочуються відрахування від одержаних доходів на цілі страхування.

Головним завданням політики витрат вважають впливи на сукупний попит. У той же час, така політика спрямовується на підтримання й інших форм економічної рівноваги, а саме:

- між сферою виробництва й природним комплексом;
- рівнем розвитку окремих регіонів країни та виробничих промислових галузей;
- станом економіки країни та ступенем її зовнішньої безпеки.

Таким чином, держава, контролюючи оподаткування й витрати отриманих грошових коштів, може впливати в цілому на розвиток економіки.

Сама ж така фіскальна політика має назву **дискреційної фіскальної політики**. Разом з тим вона може бути *стимулюючою* й *стримуючою*.

Стимулююча дискреційна фіскальна політика застосовується в основному в періоди спаду економіки та передбачає:

- збільшення державних витрат;
- зниження податків;
- сполучення зростання державних витрат із зниженням податків (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект збільшення державних витрат більший, ніж мультиплікаційний ефект зниження податків).

Проведення такого роду політики забезпечує скорочення падіння виробництва, що важливо, але за рахунок дефіцитного фінансування. Застосування стримуючої дискреційної фіскальної політики проводиться в умовах інфляційного зростання й припускає такі заходи державного впливу, як:

- зменшення державних витрат;
- збільшення податків;
- сполучення скорочення державних витрат із зростаючим оподаткуванням (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зменшення державних витрат перевищує мультиплікаційний ефект зростання податків).

Така державна політика орієнтується вже на позитивне сальдо бюджету. До того ж механізм дискреційної фіскальної політики досить простий. Але, оскільки у реальній економіці діють паралельні й різноспрямовані, а часом непередбачувані фактори, то вироблення оптимальної фіскальної політики – завдання надзвичайно складне. Поряд із дискреційною фіскальною політикою важливу роль у регулюванні економіки відіграє так звана *автоматична фіскальна політика*, або *політика автоматичних* (вбудованих) *стабілізаторів*.

Як свідчить світовий досвід, податки – це найбільш демократичний спосіб економічного регулювання за допомогою фінансових ресурсів, оскільки вони автоматично реагують на зміни економічного стану, виконуючи при цьому важливу стабілізуючу роль в економічній діяльності без необхідності прийняття будь-яких заходів з боку уряду. Наприклад, у разі “перегріву” кон’юнктури відбувається підвищення обсягів національного доходу. При наявності ж прогресивно побудованої шкали оподаткування розміри виплат до бюджету зростають, що стримує економічну активність. Крім того, обсяги державного бюджету, які збільшуються, дозволяють за допомогою проведення соціальної політики підняти рівень споживання мало-забезпечених прошарків населення, тим самим збільшуючи сукупний попит і зближуючи його із зростаючою сукупною пропозицією. В умовах погіршення кон’юнктури відбуваються зворотні дії: податкові надходження автоматично скорочуються, сума вилучення доходів зменшується, тобто відбувається поступове збільшення купівельної спроможності в цілому в економіці, що стримує економічний спад. Але для того, щоб спрацьовував такий механізм, необхідним видається й відповідна оперативна реакція податкової системи на кон’юнктуру, що можливо відобразити через *показник еластичності податкових надходжень*. Такий показник розраховується як

відношення процентних (або абсолютних) змін податкових надходжень до процентних (або абсолютних) змін національного доходу.

Наприклад, в економіці ФРН наприкінці минулого століття ступінь податкового реагування складав 1,5. Це означає, що підвищення або зниження національного доходу на 1 % обумовлює зростання або скорочення сум надходжень від податків у 1,5 % [14]. Найбільшу еластичність і, відповідно, найбільш високу значимість у регулюванні оподаткування має податок на прибуток завдяки своїй прогресивній шкалі. Трохи слабкіше ці властивості виявляються в податку на прибуток, оскільки його шкала має слабку прогресію; еластичність податку з обороту має середній рівень; податок на майно має низьку еластичність, оскільки його база не пов'язана з кон'юнктурними коливаннями, – отже, шкала пропорційна, а рівень обкладання низький.

Можна зробити узагальнення того, що ступінь реакції всієї податкової системи на кон'юнктуру залежить від того, яку питому вагу в ній займають окремі види податків. Вважається, що система має ефективну кон'юнктурно-стабілізуючу дію тоді, коли рівень її еластичності дорівнює одиниці. Це відбувається, якщо в податковій системі достатньо високе значення прибуткового податку й податку на прибуток. Ось чому в розвинених країнах серцевину податкової системи складають податки на доходи, прибуток та оборот [14]. Вони є найбільш ефективними вбудованими стабілізаторами. Слід також відмітити, що до автоматичних стабілізаторів належать і система допомоги з безробіття, і різні соціальні виплати, програми щодо підтримки незаможних прошарків населення тощо, які перешкоджають різкому скороченню сукупного попиту навіть у періоди економічного спаду. В періоди підйому та скорочення безробіття виплата різних видів грошових допомог або припиняється, або зменшується, що, відповідно, стримує сукупний попит. Політика автоматичних (вбудованих) стабілізаторів та дискреційна політика, які разом складають загальну фіскальну політику, активно використовується розвиненими країнами для ефективного регулювання макроекономічних процесів [13].

Відомо, що вирішальною й головною ланкою фінансової системи будь-якої країни є державний бюджет. Саме він забезпечує існування держави, розвиток її економіки, політичних і соціальних відносин. Але в багатьох країнах, як і в Україні, бюджет розглядається як своєрідна “бездонна каса взаємодопомоги”: з однієї сторони, державні кошти надходять до неї, а з іншої – витрачаються на різні потреби держави. Як і будь-яка інша економічна категорія, бюджет тісно взаємопов'язаний із такими економічними категоріями, як фінансові ресурси, кредит, ціна, прибуток, доходи тощо. Тому держава за допомогою бюджету не тільки акумулює частину національного доходу, фінансує національне господарство й соціально-економічний та культурний розвиток країни, але й регулює та контролює ці процеси. У зв'язку з цими завданнями *бюджетна політика* є концентрованим виразом усієї економічної політики держави. Таким чином, бю-

*джетна політика* – це політика зміни державних витрат та доходів з метою підтримки ринкової рівноваги й регулювання окремих сфер і галузей національної економіки. Існують різні концепції бюджетної політики, основними з яких визначають такі:

1. Концепція щорічного збалансування бюджету.
2. Концепція збалансування бюджету у ході економічного циклу.
3. Концепція збалансування економіки в цілому, а не бюджету.

Розглядаючи першу концепцію, можливо припустити, що стан економіки характеризується тривалим періодом безробіття. Природним у даному припущенні буде те, що доходи населення за цих умов будуть знижуватись (падати), а податкові надходження автоматично скорочуватись. Уряд, прагнучи неодмінно збалансувати бюджет, проводить ряд заходів, тобто або підвищує податкові ставки, або скорочує державні витрати чи запроваджує сполучення таких обох заходів. Однак їхнім результатом може бути ще більше скорочення сукупного попиту. Можливі й інші передумови проведення державної політики. Так, наприклад, при інфляції, яка відбувається (підсилюється) при підвищенні грошових доходів, автоматично збільшуються податкові надходження. З метою запобігання майбутньому перевищенню доходів над витратами уряд повинен або знизити ставки податків, або збільшувати урядові витрати чи використовувати сполучення обох заходів. Наслідком проведення таких заходів може бути ще більше посилення інфляційних процесів. Таким чином, щорічно збалансований бюджет виключає або значною мірою зменшує ефективність фіскальної політики держави, яка має антициклічну, стабілізуючу спрямованість, визначаючи основоположним запровадження стратегічних підходів, тобто передбачаючи прогностичну дальню перспективу, яка стає базисною основою державної політики економічного зростання.

Сутність бюджетної політики, спрямованої на збалансування бюджету в ході економічного циклу, полягає в тому, що уряд одночасно прагне збалансувати бюджет та здійснити антициклічні впливи. Отже, щоб протистояти спадові, уряд знижує податки та збільшує витрати, тобто свідомо викликає дефіцит бюджету. У ході наступного інфляційного підйому уряд підвищує податки й знижує урядові витрати. Утворене позитивне сальдо може бути використане на покриття дефіциту, який виник в період спаду. Таким чином уряд проводить позитивну антициклічну політику й одночасно збалансовує бюджет, але це не обов'язково відбувається щорічно. Можливо, такі дії державного впливу слід проводити періодично, раз у декілька років. Така політика може бути досить привабливою, але спади і підйоми можуть бути неоднаковими за глибиною та тривалістю. Якщо тривалий і глибокий спад змінюється коротким періодом підйому, то виникнення великого дефіциту може не покритись невеликим позитивним сальдо бюджету у періоди підйому. В такому разі буде мати місце циклічний дефіцит бюджету.

Особливу думку з питань збалансованості державного бюджету мав Нобелівський лауреат з економіки (1987 р.), американський науковець Р. Солоу, дослідження якого проаналізуємо у наступному розділі. Він вважав, що уряд повинен докладати зусиль щодо збалансування бюджету (збільшуючи податки або зменшуючи урядові витрати) не в роки застою або кризи, оскільки економічні труднощі, які виникли, можуть бути лише збільшені, а тільки у сприятливі (благополучні) для економіки періоди [14; 51].

Існує й інша концепція бюджетної політики, яка вважає метою державних фінансів забезпечення збалансованості не бюджету, а економіки в цілому. Досягнення ж макроекономічної стабільності може супроводжуватися як стійким позитивним сальдо, так й стійким бюджетним дефіцитом. Така концепція виходить з таких визначень:

– податкова система є такою, що податкові надходження до бюджету автоматично зростають по мірі економічного зростання, а макроекономічна стабільність стимулює це зростання, отже, дефіцит бюджету буде самоліквідуватися;

– уряд, маючи права на встановлення податків та істотним чином впливаючи на процеси емісії грошей, володіє практично безмежними можливостями щодо фінансування бюджетного дефіциту;

– проблеми дефіциту бюджету, породжені значним державним боргом, не настільки обтяжливі для нормально функціонуючої економіки.

Таким чином, бюджетна політика, як і політика збалансування бюджету, в ході економічного циклу орієнтується на бюджетний дефіцит та спирається на грошовий потенціал господарства країни.

Інший американський науковець, теж лауреат Нобелівської премії з економіки (1972 р.) К. Ерроу вважав, що немає ніякого сенсу прагнути до бездефіцитного бюджету [14]. Він відзначав, що якщо економічне зростання складає приблизно 2 % на рік, то й бюджетний дефіцит у розмірі 2 % ВВП цілком прийнятний для економіки держави. Справа в тому, що сам по собі дефіцит бюджету ще не є надзвичайно негативним для розвитку економіки або динаміки життєвого рівня населення. Багато розвинених країн, як правило, постійно мають певний дефіцитний бюджет. Все залежить від причин його виникнення та напрямів витрат державних коштів. Якщо фінансові кошти, які складають перевищення витрат над доходами, спрямовуються на розвиток економіки чи використовуються для фінансування пріоритетних галузей промислового виробництва, тобто використовуються ефективно, то у майбутньому зростання виробництва й прибутку з них із надлишком відшкодують витрати, а суспільство в цілому тільки виграє від такого дефіциту. Однак при всій привабливості політики бюджетного дефіциту, великі дефіцити призводять до значних негативних наслідків навіть для розвинених та “багатих” в економічному відношенні країн. Тому найважливішим напрямом бюджетної політики для більшості країн світу є прагнення до бездефіцитного бюджету або підтримка його мінімального рівня. Країни, в яких функціонує налагоджена державна система регулято-



рних впливів на економічні відносини, мають незначний за розмірами дефіцит, або позитивне сальдо.

Наприклад, саме у 1992 р. перевищення державних доходів над витратами відзначалось в Австралії, Аргентині, Гонконзі, Мексиці, Сінгапурі, Таїланді, Чилі. Наприклад, у Сінгапурі позитивне сальдо державного бюджету на початку 90-х рр. складало 9,3 % ВВП. Рекордного рівня цей показник державного бюджету досягав у Кувейті на початку 80-х рр. – більш ніж 60 % ВВП. Найбільший у світі дефіцит державного бюджету в абсолютних розмірах відмічається у США. На початку 90-х рр. минулого століття він досягав 290 млрд дол. США, або 4,8 % ВВП, що за світовими стандартами не вважається небезпечним для економічного розвитку країни. Наразі у бюджетній політиці США ведуться розробки механізмів переходу до бездефіцитного формування державного бюджету [14].

Для України характерним є постійний дефіцит державного бюджету. Починаючи з 1991 р., з моменту проголошення незалежності, він складав стосовно ВВП 13,7 %, у 1992 р. – 27,8 %, у 1993 р. – 33,2 %, у 1994 р. – 42,3 %, у 1995 р. – 6,7 %. Формування дефіцитного державного бюджету продовжує мати місце й у новому столітті, що визначає таку політику, як “наздоганяючу”, тобто безперспективну. В сучасних умовах господарювання в країні, яка прагне встановити ринкові відносини, спираючись на конкурентні переваги, визначення права власності як основоположної ідеї людських взаємовідносин, повинні бути розроблені та впроваджені фактори “прогностичної” або перспективної фінансово-кредитної політики, яка визначає й закріплює цілепокладання всієї державної політики на далекострочкову політику економічного зростання, враховуючи інтереси усіх громад.

Для бюджетної політики нашої країни характерним є незадовільне планування доходів бюджету. Постійно завищувалась доходна частина бюджету за рахунок необґрунтованих прогнозних обсягів промислового виробництва і нераціональної його структури, невиправдане очікування щодо одержання коштів від приватизації, рентних платежів, податків. При складанні бюджету майбутнього року не враховуються залишки боргів минулого року, які вимагають додаткових коштів. Невизначеність галузевих та регіональних пріоритетів, низька ефективність інвестиційної діяльності, – все це призводить до зниження прибутковості й обороту капіталу і, як наслідок, – до скорочення в цілому доходів держави.

Витрати бюджету повинні йти на підтримку визначеного рівня врегульованих цін, нівелювання їхньої інфляційної складової (наприклад, для України – це житлово-комунальна сфера, транспорт, енергетика і т. ін.), на оптимізацію структури, змісту та кваліфікаційної значимості адміністративного персоналу, виплату зовнішніх платежів. Залишки наявних коштів необхідно спрямовувати на соціальні програми, розробку прогностичних програм економічного розвитку, наукові дослідження пріоритетних та перспективних напрямів, підвищення життєвого рівня населення. Але слід ві-

дмітити, що в нинішніх умовах надзвичайно негативною тенденцією у видатковій частині бюджетів багатьох країн, у тому числі й України, є скорочення абсолютних розмірів і частки в загальних витратах асигнувань на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, інші соціальні напрями розвитку суспільства. В усіх економічно розвинених країнах ці галузі є провідними для державного фінансування, бо вони визначають майбутність нації. Оскільки в Україні поки ще не відпрацьована концепція сталого економічного розвитку, не визначені основні пріоритети господарського розвитку, то й фінансово-кредитна державна політика не має яскраво виражених орієнтирів, а бюджет не став дієвим інструментом економічних реформ через відсутність сучасних важелів впливу на трансформаційному етапі вибору конкурентних ринкових відносин.

Сутність управління таким значимим ресурсом як фінанси, попри безліч регуляторних граней, полягає в специфічних організаційних регулювальних впливах на суспільні процеси. Діями держави, спрямованими на врівноваження суспільних відносин у сучасному світі, є, наприклад, вирішення проблеми бідності, – надзвичайно гострої соціальної проблеми багатьох країн світу. Само по собі зростання чисельності людей, які не мають заробітку, соціальних гарантій, або їхній дохід перебуває за межами так званого мінімального прожиткового мінімуму, загрожує викликати соціальний вибух чи спричинити нестабільність у житті суспільства. Звідси найважливішою функцією держави має стати перерозподіл доходів суспільства, що здійснюється за допомогою розподілу продуктів і послуг, трансфертних виплат, державних програм щодо стабілізації доходів. Управлінська діяльність держави щодо системних заходів із соціальних виплат та надання послуг може бути різноманітною. Вона диверсифікується за джерелами формування або способами фінансування чи умовами надання їх певному колу одержувачів. Державні органи проводять грошові соціальні виплати, що пов'язані з компенсацією втрати (або зменшення) доходів у результаті повної чи часткової втрати працездатності, народження дітей, втрати годувальників або роботи (заходи з допомоги по безробіттю, компенсації витрат на перекваліфікацію та інші виплати безробітним). До того ж державними заходами щодо врівноваження суспільних відносин та надання управлінських послуг визначаються грошові соціальні виплати, які в деяких країнах доповнюються цілком або частково безкоштовними послугами, наприклад, з охорони здоров'я, утворення житлового та транспортного секторів. Проведення державою соціальних трансфертів може набувати форми податкових знижок як на державному, так і на місцевому рівнях. Розмір таких соціальних виплат може залежати від законодавчо встановленого мінімуму доходу на кожну особу або встановлюватись від рівня заробітної плати. Усі соціальні виплати оформлюються як системні заходи державного соціального страхування і соціального забезпечення, які доповнюються державною допомогою. Наприклад, у США державна допомога здійснюється у вигляді:

– виконання програм соціальної допомоги у грошовій формі таким чотирьом категоріям населення: літнім людям, інвалідам, сліпим, малозабезпеченим родинам з дітьми;

– надання допомоги у натуральній формі. Малозабезпечені американці можуть одержувати від держави продовольчі талони, шкільні сніданки й обіди, спеціальне харчування для вагітних та матерів із грудними дітьми або інші блага [14].

Важливим видається те, що у фінансуванні державних соціальних програм беруть участь як сама держава, так і роботодавці та одержувачі такої соціальної допомоги, що психологічно не позначає людської нерівності.

Особливою турботою держави нині визначається підтримка визначеного рівня доходів і споживання. Звідси особливої актуальності набуває проблема проведення державою ефективних економічних заходів, а можливо, і політичних, які в змозі в умовах наростання інфляції, коли відбувається істотне зниження доходів населення, особливо в осіб із фіксованими доходами, запобігати таким негативним явищам. У такій ситуації розвинені держави беруть на себе здійснення компенсацій або індексацій доходів незаможних верств населення. Відомо, що заходи державної компенсації припускають передачу державних дотацій на збиткову продукцію від виробника до споживача при підвищенні цін на цю продукцію. Наприклад, державні дотації на виготовлення товарів дитячого асортименту передаються родинам із дітьми. Також індексація доходів визначається як система державних заходів, що компенсує певною мірою втрату доходів у результаті зростання вартості життя. Тобто оцінка зміни вартості життя в деяких країнах здійснюється із розрахунку індексу цін та тарифів на фіксований набір товарів і послуг, які складають так званий споживчий кошик [14].

Державні заходи, які покладаються на перерозподіл національних доходів, в економічній науці оцінюються неоднозначно. Деякі науковці вважають, що активне втручання держави у процеси збору та перерозподілу фінансових ресурсів, використання важелів вирівнювання доходів населення призводять до зниження ділової (підприємницької) активності в суспільстві й скорочення ефективності відтворювальних процесів у виробництві в цілому. Зменшення підприємницької активності, у свою чергу, обмежує розміри надходження податків, обумовлює необхідність формування інших заходів для реалізації державних програм щодо соціальних виплат, адже їх невиконання спонукає до зростання негативних настроїв у суспільстві. Адже, як зауважує П. Хейне, дійсно, люди, які мають яхти, – багаті, а люди, які риються на смітниках, – бідні. Але якщо державою будуть введені нові правила, згідно з якими кожен власник яхти буде обкладатись щорічним податком у 10 тис. дол. США, і ці податки надходитимуть до спеціального фонду “смітників”, та якщо кожний із цих “смітників-помийників” одержить право на отримання з цього фонду щорічної грошо-

вої допомоги, наприклад, у розмірі 2000 дол., то, швидше за все, відбудеться наступне: кількість власників зареєстрованих яхт скоротиться, а число осіб, що називають себе “смітникарями-помийниками”, на диво швидко зросте [14].

Нерівність у розподілі доходів породжує в країні соціальне розшарування суспільства на багатих і бідних. Визначення бідності, так само як і визначення щастя та благополуччя, є поняттям достатньо складним. Як правило, основою для ідентифікації бідності визначається мінімальний споживчий бюджет. У такому бюджеті видаткова частина складається на основі набору життєво необхідних людині та її родині споживчих товарів, послуг та інших витрат. Мінімальний споживчий бюджет людини (родини) розглядається як бюджет фізіологічного мінімуму, як мінімальні заходи щодо підтримки здоров'я та благопристойності, або як бюджет мінімального достатку. Мінімальний достаток визначається як межа сімейного доходу, за якою не забезпечується відтворення населення. На його основі визначається поріг бідності і розраховується так званий прожитковий мінімум. Поряд із мінімальним споживчим бюджетом розраховують також *раціональний* та *реальний* споживчі бюджети. Раціональний споживчий бюджет – це теоретично розроблений ідеальний бюджет, у якому видаткова частина формується з огляду на раціональні норми споживання матеріальних та духовних благ, послуг у їх визначеному й доцільному з наукового погляду наборі споживчих продуктів. Раціональний споживчий бюджет – це інструмент соціально-економічного аналізу й орієнтир або мета, якої варто прагнути. Реальний споживчий бюджет відбиває доходи і витрати родин, які реально склались та які обчислюються за місяць або рік.

Перерозподіл доходів пов'язують також із відтоком коштів. За розрахунками А. Оукена, відтік через “діряве відро перерозподілу” складає 250 дол. з кожних 350 дол., що призначені для грошової допомоги. Кошти йдуть, в основному, не за призначенням, а спрямовуються на утримання чиновників, розкрадаються тощо [14].

Неокласики сучасного спрямування вказують також і на ті обставини, що нерівність у доходах значною мірою породжується об'єктивною дією ринкового цінового механізму. Адже прагнення цілком знищити диференціацію доходів означало б намір повністю зруйнувати сам ринковий механізм. Інші науковці вважають, що скорочення ролі держави у регулюванні доходів населення призведе до зростання диференціації доходів, соціальної напруженості, загострення соціальних конфліктів, а в підсумку – до падіння виробництва, зниження його ефективності [14].

Різні наукові підходи до значення та меж державного втручання у перерозподіл доходів зводяться врешті-решт до проблем протиставлення ефективності самого державного впливу та соціальної рівності та соціальної справедливості такого перерозподілу. Тому масштаби втручання держави у перерозподіл доходів повинні визначатися рівнем економічного ро-

звітку країни, співвідношенням політичних сил, духовними підвалинами суспільства та рівнем суспільної самосвідомості.

З метою проведення певних державних заходів, наприклад, протидії інфляції, – різні країни, з урахуванням специфічних економічних обставин, вирішують відповідну дилему боротьби з інфляцією за допомогою радикальних заходів або проводячи заходи щодо адаптації до неї. Такі високорозвинені країни, як США і Велика Британія, активно застосовують заходи боротьби з інфляцією, інші ж країни розробляють комплекс адаптаційних заходів, основними з яких є індексація доходів, контроль за зростанням цін тощо. В сучасних умовах розвитку економіки виділяють такі два теоретичні підходи до проведення антиінфляційної політики, як *кейнсіанський і неокласичний*.

Послідовники кейнсіанської сучасної концепції пропонують в якості системних заходів протидії інфляції активно використовувати бюджетну політику, тобто маневрувати державними витратами і податками з метою впливу на платоспроможний попит. Відомо, що при інфляційному попиті держава обмежує свої витрати й підвищує податки. В результаті таких заходів (впливів) скорочується попит, знижуються темпи інфляції. Але при цьому обмежується й зростання виробництва, що може призвести до застою або навіть кризових явищ в економіці чи до поширення безробіття. Така ціна стримування інфляції для суспільства не може бути прийнятною або мати застосування у практичній діяльності будь-якої країни.

В умовах економічного спаду або в очікуванні інфляційних процесів держава може і повинна проводити системні заходи державного впливу (регуляції) через створення ефективного попиту, наприклад, за допомогою надання підприємцям та підприємствам, які зберігають кваліфікований персонал, державних замовлень, додаткових державних інвестицій, державних кредитів за помірними ставками, делегувати повноваження на певних умовах щодо розпорядження (управління) державними акціями, цінними паперами. Такі стимулюючі заходи державного впливу на пропозицію спонукають до споживчого зростання, що і призведе у кінцевому підсумку до падіння (скорочення) цін і, відповідно, до зменшення інфляції. Але неминучим наслідком упровадження таких кейнсіанських програм повинен стати дефіцит державного бюджету. Такий дефіцит ні в якому разі, на думку Дж. М. Кейнса, не повинен усуватись за допомогою проведення додаткової емісії коштів, оскільки емісія сама по собі є руйнівною формою інфляції, тому що вона миттєво поширюється і має значний спектр економічної дії [14].

Дж. М. Кейнс вважав більш доцільним застосування іншого впливового засобу – державних позик, які можливо буде погасити надалі, коли держава переборє інфляційні хвороби економіки.

Іншим теоретичним напрямом проведення державної політики протидії інфляції є неокласичний напрям, який висуває на перший план проведення державного грошово-кредитного регулювання, яке повинно, на їхню думку

побічно та гнучко впливати на економічну ситуацію. Спрямування цієї програми припускає проведення трьох системних етапів державної політики:

– на *першому етапі* проводиться конфіскаційна грошова реформа, націлена на скорочення сукупного попиту шляхом вилучення з обороту “гарячих грошей”. Можливе також заморожування заощаджень і доходів;

– на *другому етапі* шляхом обмеження соціальних програм, управлінських витрат і дотацій малорентабельним та збитковим виробництвом пропонується скорочення дефіциту державного бюджету. Одночасно національний банк має проводити тверду політику щодо скорочення грошових коштів в обігу, підвищення ставок кредитів, що, відповідно, приведе до скорочення інвестиційного попиту. Отже, на перших двох етапах використовуються важелі, які в змозі скоротити сукупний попит;

– на *третьому етапі* пропонується стимулювання сукупної пропозиції за рахунок проведення відповідної податкової політики, лібералізації ринку, запровадження антимонопольної політики, заохочення малого і середнього бізнесу, проведення повної приватизації, широкого залучення іноземного капіталу [14].

Проведення такої антиінфляційної політики буде вимагати значних жертв від держави і населення та ляже тягарем на всю економіку. Її реалізація супроводжуватиметься поглибленням економічного спаду, посиленням безробіття, падінням життєвого рівня населення, зростанням соціальної напруги в суспільстві, погіршенням криміногенної ситуації та витоком капіталу за кордон. Наслідки такої політики особливо відчують у країнах із невисоким життєвим рівнем, тобто це стосується й України. За таких умов навіть подолання гіперінфляції не приводить до бажаного результату, тому що падіння попиту настільки знижує місткість ринку, що стає невігідним організувати нове виробництво, через це і організація виробництва нової продукції не знаходить попиту. Вважаємо, що для менш розвинених країн не слід рекомендувати проведення такої антиінфляційної політики, тобто ці держави не повинні спиратись на рецепти, які в змозі різко посилити спад виробництва.

Мають бути розроблені інші комбінації заходів, які в змозі приборкати інфляцію. Ряд економістів вважають, що варто відмовитись від боротьби з інфляцією будь-якими заходами, а варто зробити її та інші негативні процеси в економіці “керованими” [14]. Наприклад, існують пропозиції відмовитись від рестрикційної монетарної та фіскальної політики, яка має прямо впливати на криву сукупної пропозиції. Для цього можливе використання жорстких стандартів, цільове державне фінансування і кредитування, проведення селективної підтримки виробничих галузей, застосування протекціоністських заходів, упровадження елементів політики доходів, які незначно змінюють бюджетну або грошову політику. Запровадження таких варіантів антиінфляційної політики стане більш ефективним й не буде мати такого негативного впливу на соціальні витрати.

Таким чином, держава в змозі використовувати різні варіанти антиінфляційної політики. Крім того, в її розпорядженні завжди є могутній арсенал засобів боротьби з інфляцією. “Суміш” антиінфляційних засобів визначається завданнями антиінфляційної стратегії і тактики, тобто довгостроковою та короткостроковою політикою держави, яка є основоположним органом проведення економічної політики на певній території з визначеною кількістю населення [13].

Завданнями державної антиінфляційної стратегії може бути:

– погашення інфляційних очікувань. Переломити психологію споживачів уряд може за рахунок, по-перше, всілякого стимулювання виробництва, застосування антимонопольних заходів, лібералізації цін, ослаблення адміністративного митного контролю тощо; – по-друге, за рахунок проведення чіткого, непохитного урядового курсу, який користується довірою у населення й спрямований на поступове викорінення некерованої інфляції. Якщо уряд регулярно повідомляє населенню про рівень інфляції, необхідний при цьому темп зростання грошової маси, сумлінно виконує свої обов'язки то спрацьовує ефект оголошення (пропагандистський метод):

– виробники і споживачі поступово переконуються в тому, що керівництво країни здатне контролювати ситуацію й домагатись реалізації оголошених цілей. А це сприяє зниженню інфляційних очікувань. Ефект оголошення став дієвим елементом антиінфляційної стратегії в США, Великій Британії, ФРН, де наприкінці століття спостерігалось помітне послаблення інфляційних очікувань;

– введення твердих лімітів на щорічний приріст грошової маси. Цей показник визначається довгостроковим темпом зростання реального виробництва й таким рівнем інфляції, який уряд вважає прийнятним і зобов'язується контролювати. Для того, щоб така грошова політика була дійсно антиінфляційною, зазначений показник необхідно утримувати протягом тривалого часу і, що найважливіше, – поза залежністю від стану бюджету, інтенсивності інвестиційного процесу, рівня безробіття і т. ін.

В обставинах інфляційних очікувань немає і не може бути причин, які б змушували перевищити грошовий ліміт - тільки керуючись цим постулатом, держава має шанси зупинити інфляцію. Таким чином, в інфляційній економіці грошова політика держави повинна відігравати чільну роль [14].

Відповідну грошову політику під силу проводити лише банківській системі, очолюваній незалежним від виконавчої влади національним банком, що має у своєму розпорядженні такі могутні інструменти впливу, як:

– ставки міжбанківського кредиту;

– норма обов'язкових резервів;

– операції з державними борговими зобов'язаннями на ринку цінних паперів.

Будучи ринковими, ці інструменти впливу зберігають певну еластичність цін попиту. І коли зростання попиту гальмується грошовими обмеженнями, їх вплив розповсюджується і на ціни. Тому введення грошових

лімітів та їх неухильне дотримання державою в змозі зрештою дійсно призвести до стабілізації інфляційного процесу. Про це свідчить, наприклад, розвиток економіки США та Великої Британії у другій половині 80-х рр. минулого століття [14].

Домагаючись скорочення бюджетного дефіциту, державні органи підходять до проблеми інфляції з боку попиту, запроваджуючи інструменти впливу, якими намагаються відрегулювати його так, щоб зняти інфляційну нерівновагу ринків. Коли ж держава допомагає проведенню структурних перетворень в економіці, то вона наступає на інфляцію через товарну пропозицію.

Використовуючи податкові та кредитні інструменти, державні органи допомагають розширити продажну пропозицію наукомістких, інноваційних, сучасних та технічно оснащених товарів і послуг (наприклад, побутової електроніки, засобів зв'язку та інформації тощо), таким чином формуючи розвиток нових динамічних ринків. Приріст пропозиції, компенсуючи надлишковий попит, впливає на ціни, гальмує інфляцію. Не випадково країни, які перебувають на передових рубежах упровадження сучасного НТП, наприклад, Японія, відносяться й до числа тих держав, де інфляція надійно контролюється та не представляє вже серйозної загрози для економіки.

Такими заходами можливо послабити впливи на національну економіку зовнішніх інфляційних імпульсів. Особливо тих, з якими пов'язують переміщення через кордони так званих спекулятивних капіталів. Оскільки рух капіталів, особливо в умовах поширення глобалізації, одержує концентроване вираження в сальдо платіжного балансу, необхідно зняти його інфляційний ефект. Можливо припустити, що сальдо платіжного балансу позитивне, тобто в даній країні відзначається чистий приплив капіталів з-за кордону. Такі капітали, по-перше, проникають у банківську систему й почасти переводяться у національну валюту, перетворюючись, припустимо, у короткострокові кредити, де здобувають ліквідну форму, поповнюючи запас грошей в економіці. По-друге, частину капіталів одержує (приймає) уряд, який бере грошові кошти в борг за кордоном, надаючи свої боргові зобов'язання. Таким чином виявляються інфляційні ефекти, які можуть бути у державі. При виникненні відповідних ситуацій. Національний банк в змозі істотно розширити обсяг продажів державних цінних паперів для того, щоб зменшити зростання грошових мас та перенаправити певну її частину до централізованих резервів [13].

В якості протиінфляційного засобу може використовуватись механізм підвищення курсу національної валюти, як це впроваджувалось в Україні у 2005 р., але це не принесло відповідних позитивних зрушень. Проведення таких заходів повинно, як сподіваються, викликати зниження цін на товари і послуги, які ввезені з-за кордону, що підштовхне до зниження загального рівня цін в економіці. Проте можливо вказати й на неабияку суперечливість застосування такого роду регулювання, адже тенденція щодо зниження імпорتنих цін супроводжує подорожчання експорту, тобто підпри-



ємствам, налаштованим на експорт, стає все складніше пробиватись на зовнішні ринки. Таким чином й визначаються основні риси антиінфляційної стратегії, яку впроваджують на державному рівні.

Проведення термінових заходів, за допомогою яких можливо “збити температуру” інфляційного процесу, тобто у короткостроковий термін стримати інфляцію, виявляється через мобілізацію тактичних заходів, упровадження швидкодіючого потенціалу антиінфляційного регулювання.

Застосування тактичних заходів антиінфляційної політики – це так званий “терапевтичний вплив” на хвору економіку, покликаний підготувати її до більш радикального лікування від інфляційної недуги. Існують два варіанти проведення (реалізації) такого роду політики:

- по-перше, це розширення сукупної пропозиції без адекватного підвищення сукупного попиту;

- по-друге, це короткострокове зниження сукупного попиту без відповідного скорочення сукупної пропозиції.

Розширення сукупної пропозиції, як тактичного варіанта проведення антиінфляційної політики, можливо домогтись за рахунок:

- державної підтримки підвищення ступеня товарності національного господарства. Тобто надання, наприклад, пільгового оподаткування підприємств, які організують продаж побічних продуктів виробництва чи послуг, або політика найбільшого сприяння банкам, які зайнялись обробкою наявних у них запасів комерційної інформації і торгівлею товарними базами даних. Подібна диверсифікація, як правило, не вимагає істотних витрат, у тому числі й на заробітну плату, а тому сприяє чистому приросту пропозиції та хоча б тимчасовому виправленню інфляційних перекосів;

- розумно організованої приватизації державної власності, що сприяє збільшенню державних доходів і послаблює напругу на видаткову частину бюджету, тобто допомагає вирішенню проблеми дефіциту. Крім того, поява на ринку акцій приватизованих підприємств відволікає частину інфляційного попиту. Зазначений ефект був зафіксований у всіх країнах, де здійснювалась великомасштабна приватизація;

- масованого імпорту споживчих товарів і часткової реалізації державних стратегічних запасів. У нашій країні існує й такий антиінфляційний резерв, як продаж населенню частини накопичених підприємствами матеріальних ресурсів виробничого призначення.

Короткострокового зниження сукупного попиту з метою боротьби з інфляцією державними заходами можливо домогтись за рахунок:

- контролю над заробітною платою, обмежуючи її зростання. Наприклад, у США така політика більш-менш жорстко проводилася під час Другої світової війни та під час Корейської війни на початку 50-х рр., на початку 60 та у 70-х рр. XX ст. До подібних заходів вдавалась Канада у 1975 р., коли заробітна плата до 1978 р. лімітувалась приростом у 6–10 % на рік;

- підвищення норми заощаджень та зменшення рівня їх ліквідності. З метою зростання заощаджень уряд може підвищувати відсотки по внесках,

а також на державні облігації, сприяти широкому поширенню акціонерних форм власності, вкладенню грошей у земельні ділянки тощо. Для зниження рівня ліквідності заощаджень практикується, зокрема, встановлення підвищених відсотків на термінові вклади. Іноді вводиться тимчасове заморожування вкладів до запитання;

– проведення грошових реформ так званого конфіскаційного спрямування, що лише на певний час у змозі зменшити величину інфляційного розриву. Проте такі заходи, як правило, проводяться після завершення воєнних дій (чого чекає вся країна), або інших значних соціально-політичних потрясінь.

При здійсненні державної антиінфляційної політики слід враховувати й витрати на боротьбу з інфляцією. З погляду на інтереси суспільства, боротьба з інфляцією може призвести до значних втрат, тобто зростання, наприклад, безробіття та спаду виробництва. За деякими підрахунками, для зниження інфляції лише на 1 % безробіття повинне зрости упродовж року на 2 % вище від свого природного рівня; при цьому реальний ВВП зменшується на 4 % у порівнянні з потенційним [14].

У наукових дослідженнях та в практиці розвитку економічних відносин розвиток людських соціальних організацій виявив і взаємозалежність дій окремої людини в організації та впливів самих організацій на людину, що, у свою чергу проявляється і в *сталості економічної системи*. Таким чином, можемо розглядати дохід як об'єктивну дію (вплив) на людину та організацію в цілому. Адже дохід – це частка накопичення коштів (прибутку) кожного суспільства, соціальної групи або окремого індивіда у виробленому сукупному продукті та привласнена ним. Для оцінки рівня і динаміки доходів населення як соціуму використовуються показники номінального, який є у розпорядженні й реального доходу. Слід відмітити, що номінальний дохід – це кількість коштів (грошей), отриманих окремими особами або організаціями упродовж визначеного періоду. Дохід, який є у розпорядженні, може бути використаний як на особисте споживання, так і на особисті заощадження. При цьому він менший від номінального доходу на суму сплати податків та обов'язкових платежів. Інший вид доходів – реальні доходи, тобто сума товарів або послуг, які можна придбати на дохід, що є у розпорядженні, протягом визначеного періоду, тобто з урахуванням зміни рівня цін. Це важливо у дослідженні динаміки процесів управління фінансовими ресурсами. Як відомо, в економічній теорії існують різні підходи щодо трактування джерел і динаміки доходів [8; 17; 51; 105; 116]. Основою теоретичних розходжень визначають різні підходи до сутності цих теорій вартості. Тому представники *трудової теорії вартості* (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) єдиним джерелом вартості визначають живий труд у матеріальному виробництві, який створює нову вартість. Марксистська *теорія доходів* ґрунтується на відомій *теорії доданої вартості*. Ця теорія як інструмент аналізу доходів, тобто процесів концентрації фінансових ресурсів, використовує співвідношення між частками капі-

талу та праці у новій вартості – норму доданої вартості. Відповідно, такий показник застосовується для виміру ступеня експлуатації праці капіталом у будь-якій організації. Таким чином, загальна тенденція норми доданої вартості визначається співвідношенням різних видів ресурсів та класових сил. Поряд із нормою доданої вартості марксистський напрям теорії використовує й інші показники для виміру частки трудового доходу. Наприклад, у *теорії нагромадження* обґрунтовується висновок щодо відносного погіршення становища пролетаріату, яке виявляється у падінні його частки в національному доході, сукупному суспільному продукті та національному багатстві, що є значимим і в нашому сьогоденні [51].

В економічній теорії сучасного спрямування пояснення джерел та принципів формування доходів як особистих або громадських організацій, так і державних, засновано на *теорії факторів виробництва, законів попиту й пропозиції, граничній продуктивності факторів*. Вироблений у суспільстві продукт розглядається як сума доходів факторів, що беруть участь у його виробництві. Якщо праця, згідно з теоретичними визначеннями, розглядається як джерело заробітної плати, то й капітал виявляється джерелом прибутку та відсотка, а природні ресурси рентою, – і все це є основою управління фінансовими ресурсами на будь-якому рівні проведення господарської діяльності. Величина доходу кожного учасника суспільного виробництва відповідає очікуваному ефекту від вкладених факторів виробництва (інтелектуального, фінансового, інших видів ресурсів, знань, умінь, навичок тощо). Така система розподілу доходів з позицій ринкової етики цілком справедлива, але вона породжує одночасно й суттєву нерівність доходів населення. Причинами нерівномірного розподілу сукупного доходу в суспільстві можуть бути такі фактори, як:

- відмінності у здібностях (фізичних або інтелектуальних);
- відмінності в освіті та кваліфікації;
- відмінності у працьовитості, професіоналізмі, ініціативності та схильності до ризику;
- походження, розмір та склад родини;
- володіння власністю й положення, яке займає на ринку.

Свого часу такі відомі західні економісти, як К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю відзначали, що “саме доходи від власності визначають положення домогосподарств на самій верхівці піраміди доходів. Право успадкування і той факт, що багатство породжує багатство, підсилює роль, яку відіграє нерівність володіння власністю у збільшенні нерівності доходів” [13].

Існують й інші фактори, які впливають на нерівність доходів. Наприклад, такий фактор, як випадковість, в якому слід виділити удачу, випадок або вплив особистих контактів, рівень симпатії, – все це певною мірою в змозі допомогти розбагатіти. З іншого боку, слід враховувати й те, що безліч неприємностей і нещасть, таких як тривала хвороба, нещасний випа-

док, смерть годувальника, безробіття або дискримінація за національною чи іншою ознакою – можуть призвести до бідності.

Таким чином, створення однакових для всіх частин системи, наприклад, сукупних грошових відносин, які визначають фінансові засади економічних процесів, повинно полегшити інтеграцію в економічній системі та поліпшити ефективність роботи будь-якої системи в цілому.

За допомогою фінансово-кредитних важелів можна впливати на темпи та напрями економічного розвитку, використовувати фінанси для прогнозування й передбачення стану економіки, стимулювати економічне зростання та процеси відродження держави.

Свого часу А. Сміт у своїй роботі “Багатство націй” (1776 р.) намагався відстояти визначення того, що найефективнішим способом виробництва є прагнення людей до задоволення власних потреб (так званий мотив особистої вигоди) та конкуренція, які, врешті-решт, сприяють задоволенню суспільних потреб [51]. На думку А. Сміта, до визначальних мотивів розвитку суспільного виробництва належить передусім зростання продуктивної сили праці, завдяки якій “...усі предмети поступово ставали б більш дешевими... і на їхнє виробництво необхідно було б витратити все меншу кількість праці”, звідси із зростанням продуктивної сили праці “...при затратах меншої кількості праці виробляється більша кількість виробів” [1]. Але він зазначав і те, що “...кількість продукту, отриманого із землі, рудників, рибальства, передбачає їх природну продуктивність і залежить від розмірів та належного використання капіталів, застосованих до них”. Таким чином, крім зростання продуктивної сили та інтенсивності праці, не менш важливим фактором суспільного виробництва є накопичення капіталу, тобто засобів виробництва у формі основних фондів та матеріально-технічних ресурсів [51].

У цьому контексті важливим видається значимість розробки та проведення заходів щодо вирішення проблеми так званої *політики витрат* як однієї із найважливіших ознак державного управління економікою.

Векторність розвитку економіки, її спрямованість на світовий ринок, впливи процесів глобалізації виявляють та визначають значимість упровадження такого роду політики, з якою вже слід рахуватись і враховувати її багатоаспектність, багатогранність і значимість. Можливо відзначити, що, з одного боку, політика витрат повинна уособлювати та пояснювати трансформацію значення й сутності управління фінансовими ресурсами в економічній діяльності, а з іншого боку – вона повинна розкривати характер бюджетних відносин, які на сьогодні обумовлюються динамікою економічних процесів і безпосередньо визначаються державною доктриною розвитку економіки. Такі процеси відбуваються в економічних системах різних країн – як у цілому в певних складних народногосподарських системах, так і в сукупності її елементів, якими є галузеві структури, кожна з яких має свій особистий вектор розвитку, притаманний саме цій сфері господарства. У такому розумінні політика витрат в цілому виявляється багато-

векторним процесом, але всі складові економічного господарства повинні перебувати у певній субординаційній підпорядкованості. Оскільки на сьогодні слід розглядати політику витрат як цілісні заходи державної фінансово-кредитної політики, то визначального значення вже набуває загальний вектор її розвитку. Таким чином, сутність, роль, завдання та функції держави виступають як першопричина функціонування її окремих елементів, а вибір методів державного регулювання економіки (зокрема, фінансово-кредитної системи) визначають це значення й ступінь ефективності державних заходів. У такому контексті сутність та закономірності трансформації ролі держави в економічній діяльності визначають перетворювальний вплив на політику витрат, фінансово-кредитну політику в цілому, які є складовими економічної системи й підпорядковані цілісному господарству держави. Тому важливим видається, в першу чергу, приділити увагу детермінантам, які впливають насамперед на формування змістовних ознак економічної ролі держави, а в подальшому дозволяють розробити та впроваджувати концепції ефективності економічної політики держави, яка спиралася б на сучасні науково обґрунтовані технології управлінської думки.

Визначальні тенденції історичних процесів управління фінансовими ресурсами та розвитку *сталого економіки* є взаємообумовленими. Тому можна зробити висновок, що суперечності, які визначались на різних етапах еволюційного розвитку суспільства, виявляли й різноманітні засоби та методи державного втручання в економіку. Такі підходи інколи не мали теоретичного підґрунтя, а часом це були просто застереження при впровадженні певної практичної моделі. На сьогодні при визначенні факторів запровадження соціально-економічної політики виникає необхідність у виваженому ставленні до можливих наслідків дій так званої “невидимої руки”, тобто як до негативних впливів некерованості в ринкових відносинах, так і значення впливів надмірного державного втручання. Таким чином, ефективність ринкових відносин у сучасному світі можлива як за певних обставин, так і за певних обмежень ролі і впливів так званої ринкової економіки “вільного польоту” та державних обмежувальних (в основному адміністративних) заходів. Слід наголосити на тому, що як безсистемні, хаотичні дії вільного ринку, коли втручання держави мало лише поверхневий та епізодичний характер, так і всепоглинаюча директивна і адміністративна економіка в нових умовах господарювання себе вже вичерпали.

Важливим видається розуміння того, що в усіх країнах світу, в усіх цивілізаціях, економіка є животворною силою держави. Проте й кожний економічний процес є невіддільним від нагальних завдань, які постають перед державою, що підтверджується й усім ходом історичного розвитку людства. Здійснення суспільно-господарської діяльності, економічних процесів, товарно-грошових і фінансово-кредитних відносин, які лежать в основі економічної життєдіяльності суспільства, без участі держави, її владних повноважень, управлінської волі та форм впливу неможливе. Навіть

зважаючи на діючі в економічній політиці ринкового спрямування основоположні принципи приватної ініціативи та підприємницької вигоди, визначальні ідеї конкурентних відносин, покладання на стихійну самоорганізацію, ще не забезпечують ефективної організації суспільних відносин, які б не вимагали додаткового коригування, яке в змозі, за певних умов, забезпечити держава. Тобто, економічні відносини, які покладаються тільки на саморозвиток чи самоорганізацію ринку, можуть працювати як позитивно на економіку, так і діяти проти неї, породжуючи негативні тенденції через некерованість, й при цьому не завжди маючи сили та можливість їх врівноважувати. Регулюючі ж впливи держави, навпаки, здатні надати економіці можливостей більшої ефективності у реалізації економічних завдань розвитку суспільства.

Слід враховувати й те, що державне управління фінансовими ресурсами не повинно використовувати диктат при проведенні економічних процесів. В окремих випадках жорстке державне втручання деколи буває необхідним як державний важіль впливу, але це не повинно розглядатись як основоположні заходи державного управління. Управлінські впливи, які обмежуються тільки встановленням визначених командних відносин “наказ – виконання”, можуть в сучасних умовах господарювання не сприйматись адекватно, а в деяких країнах взагалі бути не притаманними економічним відносинам. З таких визначальних позицій витікає й важлива ознака нинішнього державного управління економікою, що визначає доктрину не управління або регулювання економіки в межах функціональних завдань держави, а цілепокладання державних впливів на координацію й прогнозування ефективності державних заходів на сфері економічної діяльності в довгостроковій перспективі як стратегічні дії ринкової економіки, виконуючи при цьому роль своєрідного гаранта ефективного функціонування ринкової системи.

У 50-ті рр. ХХ ст. до економічної теорії було введено такі новітні поняття, як *нормативна і позитивна роль держави*.

Перше поняття (нормативна роль держави) полягало в тому, які дії повинна робити держава, щоб сприяти зростанню національного багатства та благоустрою країни. Це поняття ґрунтувалось на визначеннях економічної теорії.

Друге поняття (позитивна роль держави) повинно було характеризувати фактичні заходи держави, адже, поряд із визначальними положеннями економічної теорії, вона оперує також і нормативними та законодавчими актами, синтезуючи їх із практичним застосуванням [14].

У країнах Заходу, які почали визначати й закріплювати права власності, ринкові відносини, орієнтувались на конкуренцію, – тобто орієнтувались на основоположні засади державництва і в яких проголошувалась демократія, – в цих країнах зароджувались теоретичні обґрунтування економічних процесів, відмічалось, що нормативна роль держави покладається у своїй основі на політичну платформу, в якій немає інших цілей, окрім до-

сягнення особистих цілей громадян або виборців. Саме з цих позицій і впливає пояснення того, чому в суспільстві закріпилось стійке уявлення про існування нерозривного зв'язку між ринковою економікою та демократизацією суспільства.

В ідеальних умовах життєдіяльності людства можна допустити й таке визначення, що припустима і фактична роль держави повинні збігатися, тобто якщо державні органи будуть робити те, чого від них чекають, суспільне благополуччя максимізується. В реальних умовах життєдіяльності держави між однією або іншою її ролями завжди спостерігається розрив, який інколи буває досить значним. Це призводить до того, що в деяких країнах відчувається нагальна потреба у реформах або трансформаційних процесах, які забезпечували б зближення позитивної та нормативної ролі держави.

Постійне зростання впродовж ХХ ст. впливів держави на економіку можливо відзначити й через частку державних видатків у ВВП, яка, наприклад, з 1913 по 1995 рр. зросла в індустріально розвинених країнах в середньому з 12 до 45 %.

Необхідно відмітити й те, що конкретні форми та методи, які забезпечують практичне втілення принципів державного регулювання, на окремих етапах розвитку як економічної теорії, так і їх практичного застосування, змінювались залежно від потенціалу, можливостей, рівня розвитку країни, зовнішніх та внутрішніх умов і багатьох інших факторів. Але ці тенденції все ж таки ґрунтувались переважно на двох визначальних концепціях: *кейнсіанській* і *монетаристській*. І на сьогодні ці дві концепції, постійно трансформуючись, обумовлюють відповідні напрями економічних реформвань, у тому числі й для економік так званого перехідного періоду, а саме:

– перша концепція знаменує собою інституційно-кейнсіанський варіант еволюційних змін або *градуалістську політику*;

– друга концепція визначає ліберально-монетаристський варіант радикальних змін, або політику так званої “шокової терапії”.

Тобто історичне узагальнення свідчить про відому одноманітність функціонування та розвитку економічних процесів. Проте кожний перехідний період відкриває нові тенденції, тому важливо не тільки їх визначити та врахувати, необхідно прагнути реально та одночасно реалізовувати всі значимі аспекти у процесі економічних перетворень, що є актуальним для нашої країни.

Найбільш поширеним визначенням державного регулювання, що спрямається на *кейнсіанську концепцію*, є спрямування на активну роль держави у вирішенні завдань стабілізації економіки, пом'якшення економічних спадів і стимулювання зростання, оскільки іноді лише сам ринок не спроможний вирішити ці завдання з належною ефективністю. Об'єктами державної економічної політики в цій концепції виступають заходи, що спрямовані на підвищення попиту, залучення інвестицій, зростання експорту і зменшення державних витрат. Тобто на ті фактори, що формують рівень виробництва,

зайнятості, доходів і цін. Це пояснюється тим, що згідно з цією концепцією коливання сукупних витрат впливають насамперед не на самі ціни, а на виробництво та зайнятість. Звідси основними категоріями на макроекономічному рівні, якими оперує ця наукова концепція, виступають доходи, інвестиції, рівні споживання, заощаджень та зайнятості, відсотки за кредити. А державне регулювання полягає у впливах на величину сукупного попиту через його головний інструмент, яким є державний бюджет [14].

*Теорія дефіцитного фінансування* державних витрат, згідно з розвитком *неокейнсіанського* теоретичного напрямку, висуває визначальним значенням те, що дефіцит бюджету, викликаючи розширення грошового обігу, обумовлює зростання виробництва, а заміщення приватного попиту на грошові кошти держави досягатиметься через реальне зростання економіки, низький відсоток на кредити та розширення грошової пропозиції.

З інших позицій розглядається *концепція монетаризму*, яка, згідно з її положеннями, визначає високий ступінь макроекономічної стабільності в державі через цілепокладання на засади вільного ринку, що діє на основі конкурентних відносин за умови мінімізації втручання держави у функціонування економічних процесів. Цією концепцією визначається, що коливання сукупних витрат впливають саме на ціну продукції та ресурсів, а не на рівень виробництва й зайнятості. Отже, втручання держави, наприклад, у фінансово-кредитну політику підриває здатність вільного ринку до забезпечення макроекономічної стабільності. Саме незадовільна грошова політика, на думку прихильників концепції монетаризму, провокує інфляцію, спад економіки, безробіття, провокуючи соціальні негаразди, а наслідком цього явища є кризи платіжного балансу [14].

З цих позицій засобами оздоровлення економіки як вирішальними факторами визначаються:

- жорсткі регуляторні впливи на приріст грошової маси;
- диференціація та зниження рівня (ставок) податків і кредитів;
- зменшення витрат на соціальні заходи;
- державні заходи щодо забезпечення вільного розвитку підприємництва;
- запровадження ринкового ціноутворення;
- відміна встановлення мінімальних рівнів заробітної плати.

У свою чергу, методи державного втручання переорієнтуються з антициклічного регулювання попиту на стимулюючі впливи довгострокового зростання й інвестиційну (зовнішню та внутрішню) активність, ліквідацію диспропорцій у галузях промисловості, структурну перебудову всієї економіки. Таким чином відбувається відмова від зосередження тільки на політиці повної зайнятості, й акцент переміщується в бік боротьби з інфляційними процесами.

Слід відмітити, що світовий досвід проведення економічних перетворень надає приклади застосування й обох цих концепцій. Так, у 30-х рр. відбувався перехід від моделі неврегульованого ринку до застосування



кейнсіанської концепції, а в 70-ті рр. минулого століття – перехід від кейнсіанських підходів до монетаризму.

Економічна концепція кейнсіанського спрямування була визначальною у проведенні економічної політики США після “Великої депресії” 30-х рр. минулого століття, а в розвинених країнах Європи у довоєнний період. Її ефективність у цих умовах та в різних країнах чітко визначає основну закономірність того, що переваги кейнсіанської концепції проявляються саме в складних обставинах розвитку економіки. Пояснення цих визначень ґрунтуються на узагальненні сукупних характеристик таких процесів, в яких виявляється закономірність того, що державне регулювання логічне саме в умовах становлення ринкових відносин, а заходи саморегулювання набувають значення і потребують упровадження вже в період набуття його зрілих форм. Проте такий висновок не може бути однозначним ані в часі, ані відносно конкретної країни. Наприклад, Японія, яка, починаючи із довоєнного періоду й на сьогодні надає перевагу кейнсіанському підходу та, відповідно, демонструє високий рівень розвитку національної економіки.

Процеси економічних перетворень збагатили світовий досвід відповідними емпіричними впровадженнями в економічну діяльність теоретичних концепцій, значення яких важко переоцінити. Особливо це стосується тих країн, які перебувають сьогодні в періоді трансформаційних змін.

Практичне використання в українських умовах кейнсіанської концепції державного регулювання, яке базується або на зниженні ставок податків, або на збільшенні державних витрат чи поєднанні цих заходів з метою розширення сукупного попиту, неможливе, тому слід відмітити, що розширення видатків бюджету не можна визнати обґрунтованим в умовах їх і без того надмірних обсягів, що має місце сьогодні й в Україні. Більш прийнятним видається запровадження механізму зниження податків, але не за відсутності структурних економічних реформ, оскільки політика розширення сукупного попиту не спроможна бути ефективною, а за умови достатньої грошової маси може навіть викликати загрозу інфляційних процесів. Таким чином, сукупний попит слід стимулювати одночасно з фактором сукупної пропозиції, що обумовлює потребу в активізації структурних реформ та стимулюванні виробничих процесів. Порушення таких взаємодоповнюючих інструментів впливу здатне призвести до поглиблення вже існуючих протиріч.

У сучасній економічній теорії вищенаведені концепції оцінюються по-різному: від протиставлення й до встановлення новітнього напрямку економічної думки – *теорії перехідної економіки*. Це обумовлюється, з одного боку, наявністю позитивних складових, які містяться в кожній із цих концепцій, а з іншого – складністю теоретичного моделювання сучасних підходів для перехідних економік. У цілому формування і реалізація транзитивних економічних перетворень потребують урахування співвідношень як загального й особливого, так і універсального характеру світових економі-

чних напрацювань теорії та національного практичного досвіду. Виявлення того, що практичні рекомендації, які були сформовані на основі певних теоретичних підходів, не дають бажаних результатів, може визначати лише необхідність активізації пошуку (розробки) альтернативних методик і що є природним, осмислення та розумного синтезу загальних світових теоретичних проблем до проведення системних трансформацій. На сьогодні деякі західні науковці вже ведуть пошук форм і методів регулювання світового ринку на наднаціональному (міждержавному) рівні, розробляють заходи щодо трансформації систем регулювання економіки у глобальному масштабі. А це надзвичайно важливо для проведення перетворень вітчизняної економічної системи.

Досліджуючи еволюційні процеси впровадження методів, форм і механізмів державного впливу на економічну діяльність, не можна не відмітити й можливості поєднання та застосування різних підходів щодо організації і функціонування регулюючих інституцій, які управляють процесами перетворень.

У науковому пізнанні традиційно виділяють такі три основні періоди як, по-перше, “чистий капіталізм”. Теоретично в цьому періоді передбачається, що при досягненні певних значень (вимог) чистої, досконалої конкуренції, немає жодної необхідності у державному втручанні, а функціонування економічної системи чистого капіталізму відбувається шляхом саморозвитку. Насправді такої системи ніколи не існувало й не існує нині. Скоріше, це ідеал (мета) ринкової системи, до якої капіталістичний спосіб виробництва повинен був би прагнути. Реалії світового економічного розвитку виявляють закономірності того, що об’єктивно закладені внутрішні протиріччя капіталізму (які одночасно є джерелом його розвитку) віддалили існуючу капіталістичну систему від примарної системи “чистого капіталізму”.

По-друге, виділяють так звану “командну економіку”, за визначенням західних спеціалістів або за трактуванням, яке розповсюджено у постсоціалістичних країнах, “адміністративно-господарську систему”, головна сутність якої виявляється самою назвою. Можна зазначити, що основною ознакою такої системи є панування виробника над споживачем, а результатом цього є те, що вибір у споживача відсутній. Таким чином, суспільна оцінка праці товаровиробників спотворюється і, врешті-решт, стає суб’єктивною та хибною. В результаті ефективність такої системи неухильно знижується, що є вкрай важливим при вирішенні питань щодо її існування.

Третім періодом визначають так звану “змішану систему”. Сама ідея “змішаної економіки” була викладена австрійським економістом А. Вагнером (представником наукового спрямування “державного соціалізму”) у книзі “Основи політичної економії”. Він відзначав, що загальнодержавне господарство є не якоюсь окремою чи єдиною системою, а сполученням трьох різних господарських систем, якими мають бути:

- приватний капіталізм із його прагненням до отримання максимального прибутку;
- суспільно-господарська система, що керується принципом спільної користі;
- благодійна система, що діє за так званими альтруїстичними спонуканнями [14; 51].

Подальший розвиток теорія “змішаної економіки” отримала у 30–ті рр. ХХ ст. в працях американських економістів, одним із яких є С. Чейз, якому належить термін “змішана економіка”.

У наукових дослідженнях Дж. М. Кейнса, П. Самуельсона, Е. Хансена, Л. Харріса та інших науковців визначається основний напрям пошуків щодо конкретних шляхів поєднання або визначення пропорцій між приватною та державною власністю, методів запобігання кризовим явищам в економіці, визначення важелів управлінських впливів держави та менеджменту [14; 17; 51; 116]. “Змішана економіка”, покладаючись на дві концепції протилежних спрямувань, виокремлює визначення того, що, наприклад, перша концепція поєднує в собі ліберальний економічний режим та виявляє експортну орієнтацію, запроваджуючи фактори зростання спільного підприємництва й “вільних зон”, але з жорстким державним регулюванням і спрямуванням на замкненість внутрішнього ринку. Друга концепція впроваджує самоорганізацію внутрішнього ринку (з його закритістю від іноземних підприємців) з проведенням активної політики стимулювання економіки, ґрунтуючись на регуляторних заходах державних інституцій. Та в обох випадках практичного застосування цих концепцій, наприклад, у Китаї та Індії, економічні системи швидко розвивались, забезпечуючи високі темпи приросту (більш ніж 6 % на рік), незважаючи навіть на глобальну фінансову кризу того часу [14].

Виявлення, визначення та виокремлення позитивних складових, які містять ці системи, є на сьогодні, без перебільшення, центральною ланкою у процесах підготовки і проведення *сталі економічної політики* соціального спрямування багатьох держав.

Світовий досвід подолання економічних криз свідчить про те, що у перехідному періоді трансформації економічних відносин особливо значимою стає роль та функції держави, оскільки значна частина функцій, які були притаманними і значимими при тоталітарній системі, вже скасовані або втратили своє значення, а нові ринкові відносини ще не сформувались чи не мають свого значення і впровадження (втілення). Той факт, що проблеми економічного впливу та ролі держави в проведенні економічної політики набувають такого гострого значення, можна пояснити тим, що накопичення й розв’язання їх багато в чому залежить від майбутньої долі багатьох транзитивних економік різних країн світу. Адже здатність забезпечити максимізацію поступальної динаміки процесів економічного зростання, зведення до мінімуму негативних економічних і соціальних негараздів, є прерогативою державних органів, які повинні впливати на усунення рин-

кових диспропорцій, що час від часу виникають також і в розвинених країнах ринкового спрямування, а особливого значення набувають у перехідних економіках, де взаємовідносини між державою та ринком тільки формуються, і ці процеси потребують зважених управлінських впливів.

Можна відзначити, що загальні тенденції щодо ролі державних управлінських впливів і ринкових механізмів на проведення економічних процесів та перерозподілу благ вказують на помилковість тверджень про досконалість як визначальних підходів до запровадження ринкового механізму, так і сутності державного регулювання (втручання). Визначення цієї проблеми свого часу сформулював Дж. К. Гелбрейт, який зазначив: “Існує велика сфера господарської діяльності, в якій роль ринкових механізмів не підлягає сумніву і не повинна заперечуватись, але є й не менш широка, постійно зростаюча, у міру підвищення рівня економічного добробуту, сфера, де послуги і функції держави або жорстко необхідні, або уявляються доцільнішими з соціальної точки зору” [14]. Дійсно, ринкові механізми, попри свої характерні визначальні особливості й особливості запровадження, в змозі досягти певної рівноваги між значимою дилемою щодо переважання попиту чи пропозиції, оскільки гнучкість цін через вільну конкуренцію (якщо остання має місце) зводить відхилення від рівноважного стану до мінімуму. А це, у свою чергу, сприяє прийняттю суб’єктами ринку раціональних рішень щодо виробництва, збуту й використання обмежених ресурсів. Таким чином, досягнення економічної ефективності суб’єктами ринкової економіки, завдяки власним економічним інтересам, у кінцевому підсумку повинно сприяти результативності, ефективності, а головне – *сталості економіки* на національному рівні.

Слід також враховувати й теоретичні напрацювання, які визначають, що державний і приватний борги відіграють позитивну роль у процвітанні й зростанні економіки якраз саме тому, що по мірі зростання доходів зростають і заощадження [14].

Кейнсіанською теорією зайнятості та фіскальної політики стверджується, що при збереженні сукупних видатків на рівні повної зайнятості зростаючий обсяг заощаджень або його еквівалент повинен надходити у розпорядження й бути використаним як споживачами, так і урядом. Створення боргів є процесом, за допомогою якого заощадження передаються особам, які здійснюють витрати [14]. Якщо ж споживачі не схильні до запитань і, відповідно, заборгованість зростає недостатньо швидко, щоб поглинути зростаючий обсяг заощаджень, то це перекладається на приріст державного боргу якраз через те, що інакше економіка відійде від стану повної зайнятості та не в змозі буде реалізовувати свій потенціал росту.

Свого часу теоретично обґрунтовувалось визначення того, що так звана крива Філіпса вказувала на закономірність того, що безробіття буде невисоким при зростанні інфляції. Відповідно, високий сукупний попит призводить до зростання цін на товари й працю, тобто певним чином провокує інфляцію. Для усунення інфляції сукупний попит повинен був би зменшитись до рівня,

за якого темпи приросту ВВП будуть невисокими, отже, з'явиться інше негативне явище – безробіття. Ця закономірність кейнсіанцями розглядалась як *економічний закон* [14]. Однак у 70-х рр. ХХ ст. у ринковій економіці багатьох країн склалась ситуація, коли інфляція вийшла з-під контролю, ставши головною макроекономічною проблемою. Водночас істотно виріс й рівень безробіття. Тобто виявилось, що за певних умов інфляція може викликати скорочення як обсягів виробництва, так і зайнятості.

Припустимо, що в економіці обсяги витрат можуть бути такими, коли існує повна зайнятість і стабільний рівень цін. Якщо буде зростати інфляція, обумовлена зростанням витрат (інфляція витрат), то при існуючому рівні сукупного попиту реальний обсяг продукту скоротиться. Це може означати, що зростання витрат викликає істотне підвищення цін, і при таких загальних витратах можливо буде купувати на ринку лише частину реального продукту. Отже, реальний обсяг виробництва скоротиться, а безробіття збільшиться. Так і сталося у 70-х рр. ХХ ст. У результаті інфляції витрат, викликаній зростанням світових цін на нафту, істотно виріс загальний рівень цін, що призвело до зростання рівня безробіття. Тобто альтернативний зв'язок “рівень інфляції – рівень безробіття”, визначений у кривій Філліпса, було порушено.

Протягом 70 – початку 80-х рр. ХХ ст. в економіці розвинених країн спостерігалось одночасне зростання інфляції й безробіття, тобто *стагфляція*, що дозволило деяким науковцям стверджувати, що між інфляцією та безробіттям немає ніякого зв'язку [14]. Прихильники некейнсіанського підходу пояснювали появу стагфляції рядом факторів, названих шоком пропозиції або шоком цін. До факторів, які породжують інфляцію, вони відносять:

- зростання цін на енергоносії;
- зростання цін на сільськогосподарську продукцію;
- знецінювання паперових грошей (насамперед американського долара, який є основною резервною валютою міжнародної валютної системи);
- необґрунтоване зростання рівня заробітної плати у зв'язку з ліквідацією урядового контролю над її рівнем;
- повне звільнення цін з-під контролю держави;
- зниження продуктивності праці;
- інфляційні очікування підприємців та населення [14].

Таким чином, ці фактори призводять до зростання сукупних витрат і, відповідно, до росту загального рівня цін (інфляції) та скорочення зайнятості.

Неокласики визначають, що крива Філліпса може бути застосована для економічної ситуації, але для короткострокового періоду, протягом якого ціни використовуваних факторів виробництва (особливо номінальної зарплати) залишаються незмінними навіть при зміні загального рівня цін. Однак у довгостроковому періоді (наприклад, 5-10 років) високий рівень безробіття може супроводжуватись зростанням інфляції. Це може бути результатом інфляційних очікувань. Так, населення, яке переживає важку

інфляцію, керуючись захисними інстинктами, починає закуповувати товари про запас, вважаючи, що майбутнє принесе лише подальше зростання цін. У результаті зростає ажіотажний попит і, відповідно, ціни. В такій ситуації спад виробництва супроводжується одночасним зростанням безробіття та інфляції. Отже, статистичне співвідношення, яке відбиває крива Філіпса, не дає стійкої економічної закономірності для тривалих періодів часу. Прагнення урядів більшості держав до збалансованого бюджету спонукає їх до таких основних методологічних заходів, якими є:

- збільшення ставок податків;
- скорочення державних видатків,
- поєднання цих двох заходів.

Тобто можна зробити висновки, що щорічно балансований бюджет не є економічно нейтральним, така політика є про-, а не антициклічною. Разом з тим існує ідея бюджету, балансованого на циклічній основі, а ключовим у цій концепції є те, що підйоми і спади в економічному циклі можуть бути неоднаковими як за глибиною, так і за тривалістю, тоді завдання стабілізації вступають у протиріччя із завданням збалансування бюджету під час здійснення самого циклу. У фінансово-кредитній політиці *сталого розвитку* країн первинною метою державних фінансів є забезпечення неінфляційної повної зайнятості, тобто балансування економіки, а не бюджету. При цьому підходи щодо балансування бюджету – на щорічній або циклічній основі, що на сьогодні ще залишається другорядним.

Державний бюджет є, перш за все, інструментом досягнення й підтримання макроекономічної стабільності, що є визначальним фактором у функціонуванні економіки будь-якої країни. З метою стабілізації економіки фіскальна політика визначає застосування незбалансованих бюджетів, що може призвести до зростання державного боргу. Вважається, що дефіцити та зростання державного боргу є наслідком недостатньої політичної рішучості виконавчої влади. Рівень державного боргу потребує від уряду здійснення щорічних процентних платежів, а якщо не використовувати приріст розмірів боргу, ці щорічні виплати процентів повинні здійснюватись із сум надходжень податків. Такі додаткові податки в змозі зменшити прагнення до інновацій, залучення інвестицій, налаштування на роботу, що може побічно впливати й на економічне зростання.

Серед економістів існує стурбованість стосовно того, що через збільшення показників рівня обкладання податками, необхідного для сплати процентів за борги, цей показник після 80-х рр. ХХ ст. значно збільшився [14].

Ще одним важливим фактором у процесі становлення економіки розглядається так званий *ефект витіснення*, який визначається тим, що дефіцитне фінансування збільшує ставки процента та, відповідно, скорочує інвестиційні витрати. Якщо такий метод буде застосований і пройде відповідне практичне опрацювання, то наступні покоління будуть в змозі успадкувати побудову економіки зі зменшеним виробничим потенціалом, тому

за інших рівних умов рівень життя буде нижчим, ніж в інших випадках. Проте такий тягар у зв'язку з деякими умовами, що зменшать або повністю виключать такі події, можуть і не відбуватися. Однією із таких умов можуть бути державні інвестиції, які зміцнюють виробничий потенціал економіки. У цьому випадку виробничі потужності, які виявляться у розпорядженні майбутніх поколінь, не будуть скорочуватись, адже зміниться їх структура на користь збільшення частки приватного капіталу. Іншою умовою можуть стати державні впливи на процеси безробіття. Якщо воно початково існує, то дефіцитні витрати уряду не повинні обов'язково викликати зростання тягаря на майбутнє покоління у вигляді скорочення розмірів національних потужностей. Національні дефіцити й зростання державного боргу в західній економіці були відмічені ще у 80-х рр. минулого століття серед економічних проблем як раз через те, що набули значних масштабів розповсюдження [14].

Серед факторів, які викликають значне занепокоєння з приводу дефіцитів та державного боргу, можна було б назвати такі, як:

- розміри боргів, які щорічно зростають;
- процентні платежі, що пов'язані із державним боргом та зростають теж дуже швидко;
- поточні великі щорічні дефіцити, що сформувалися в умовах *спокійної економіки*, яка функціонує досить близько від рівня повної зайнятості;
- великий бюджетний дефіцит, який робить скрутним для країни досягнення балансу у міжнародній торгівлі, тобто бюджетні дефіцити мають тенденцію стимулювати імпорт й стримувати експорт.

Таким чином, серед проблем *сталого розвитку* фінансово-кредитної системи та економічного зростання при проведенні державницької політики впровадження ринкових відносин, яка ґрунтується на конкурентних засадах, виникають проблемні питання, пов'язані з дефіцитом фінансових ресурсів та вмінням їх ефективно використовувати. Тому деякі економісти вказують ще й на те, що при фінансуванні таких накопичених бюджетних дефіцитів уряд повинен виходити на ринок капіталів та вступати у конкуренцію з приватним сектором за одержання коштів, що приведе до зростання процентних ставок [14].

Опрацювання багатьох визначальних теоретичних підходів, концепцій і факторів наукового спрямування можуть мати своє значення та вплив на становлення будь-якої економіки. Теоретичні виміри дозволяють зафіксувати сукупне значення і впливи, до яких приведуть їх співвідношення при застосуванні нині та в перспективі.

Наприкінці ХХ та на початку ХХІ ст. спостерігається таке стійке явище у світовій і національній економіці, як перманентний перерозподіл або концентрація фінансово-кредитного капіталу [14]. Глобалізація, що охопила більшу частину світової економіки, загострення конкурентної боротьби, виявлення та визначення новітніх рис і елементів фінансового ринку й

психологічна спрямованість на новомодні уподобання та потреби молодого покоління споживачів, а також психологічний вплив на інших учасників ринку обумовлює спрямування та здійснення масштабних інвестицій у новітні технології з метою запропонування своїм клієнтам нових послуг для підвищення своєї конкурентоздатності, забезпечення залучення нових компаній-емітентів, а також мобілізації (за допомогою нових учасників і розширення кола інвесторів) необхідних інвестиційних ресурсів. Такі новітні тенденції суттєво впливають на структуру витрат і доходів населення, спонукають інвестувати значні фінансові ресурси у процеси їх ефективного використання, у той же час визначаючи якісну вартість своїх послуг.

Тенденції, які проявилися в останні роки минулого століття, чітко виявляють дві сторони медалі світової фінансової глобалізації:

– по-перше, відкриття широких можливостей для доступу окремих країн до світових фінансових ресурсів;

– по-друге, непередбачені загрози, пов'язані з неконтрольованим рухом капіталу через державні кордони.

Наприкінці ХХ ст. у світовій економіці ґрунтовними вважались визначення тенденцій, які відмічали можливість небезпеки негативного впливу світових фінансових ринків на *нестійкі економіки*, що переживають труднощі розвитку та адаптації до умов ринку і відчують нестачу капіталу. Це було підтверджено світовою фінансовою кризою, яка вибухнула саме в цей період. Уже на початку ХХІ ст. проблеми світової фінансової глобалізації набули іншого значення, які проявились на прикладі США, економіці якої заважає надмірний наплив капіталу від світових фінансових ринків. Введення спільної європейської валюти також надало новий імпульс процесам глобалізації фінансових ринків [14]. Особливістю глобалізації світових фінансових ринків є те, що вони охоплюють не тільки розвинені країни світу, а й впливають на країни, які розвиваються, та країни з перехідною економікою.

Такі проблеми фінансової глобалізації на сьогодні мають важливе значення як для фінансових інституцій, так і для підприємницьких структур та інтересів населення як споживачів. До того ж загострення конкурентної боротьби наприкінці ХХ ст. викликало цілий ряд злиттів, об'єднань, поглинання фінансових установ як засобу підсилення своїх конкурентних позицій та розширення територій на фінансово-кредитному ринку.

Незважаючи на могутню силу приватної ініціативи, значимість мотивації підприємництва та інші визначальні (спонукальні) фактори ринкової економіки, держава з її ресурсними (як фінансовими, так і людськими) можливостями, виявляє необхідність вирішення і позаекономічних завдань життєдіяльності суспільства.

Наприклад, при проведенні фіскальної або бюджетної політики держава реалізує свої функціональні повноваження, керуючись в деяких випадках і позаекономічними мотивами. Адже створення ефективно діючого фінансового ринку, що в змозі забезпечити підприємницькі структури різ-



ними видами фінансових ресурсів, є найважливішим завданням реформування економіки будь-якої країни.

Слід також враховувати, що будь-які масштабні економічні перетворення залишаються незавершеними без надійних заходів конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати, перерозподілити та надати реформованій економіці своєчасні інвестиційні ресурси, що і визначає місце фінансово-кредитних відносин у цілісній системі економічних відносин сучасної ринкової економіки.

Також слід відмітити, що на початку нового століття грошові доходи населення України зросли на 40 %, при цьому витрати склали 43 %. Номінальна заробітна плата на той період з урахуванням нарахованих, але не виплачених сум складала вже 238 грн. Спостерігалось певне поліпшення фінансового стану в країні, адже доходи державного бюджету України за 2000 р. підвищились майже на 46 %, збільшилось співвідношення доходів державного бюджету і ВВП [14].

Все це важливо ще й з огляду на те, що важелі впливу на проведення економічної політики відтворення, враховуючи внутрішнє та зовнішнє середовище, покладаються на певні фактори, з яких особливо виділяють:

- характер і стан ринкових відносин;
- господарські зв'язки організацій;
- регулювання підприємницької діяльності;
- загальноекономічні та загальнополітичні фактори [9].

Формування *сталих економічних відносин* в нашій країні має ґрунтуватися на засадах розробки та адаптацій до вимог соціального громадянського (демократичного) суспільства концепцій і методологій зваженого прийняття управлінських рішень, які, на відміну від командно-адміністративних, мають бути пристосовані не лише до господарського механізму ринкового спрямування, а й головне – відповідати системі цінностей нашого народу та розвиткові ідеології поглядів на проведення процесів відтворення, пошуку свого напрямку у сьогоденні.

Варто враховувати й те, що зазвичай багато напрацьованих у минулому методів і конкретних методик, які мали певну цінність та позитивний досвід застосування у колишній могутній державі, не слід відкидати на етапі переходу до ринкових відносин, як це інколи відбувається в українській практиці. З іншого боку, руйнування застарілих структур управління в нашій країні має спокусу бездумного запозичення й наслідування західним моделям і технологіям, які не завжди є виправданими, а інколи й шкідливими для застосування у наших умовах. Механічне перенесення підходів і методів з одного соціокультурного середовища на інше практично неможливе. Яким би цікавим, прогресивним або передовим не здавався будь-який закордонний досвід, цінність його полягає не у тому, щоб служити зразком для впровадження, а в тому, щоб бути ключем до аналізу власної практики й досвіду, допомогти розібратися та проаналізувати, мати можливість зіставити з нашими реаліями, тобто бути проміжною ланкою до самостійних розробок. Все це є базисними фак-

торами наукових пошуків, які покладаються також і на такі основоположні на сьогодні засади ринкових відносин, як тип власності, форми державного устрою та зрілість ринку, що склався.

Покладаючись на спрямованість у вивченні й узагальненні теоретичних розробок, їх опрацювання та винайдення на їх основі власних наукових підходів щодо практичних рекомендацій, слід враховувати те, що існують внутрішні і зовнішні фактори, на які треба спиратись та які є важливими орієнтирами у проведенні економічної політики *сталого розвитку* ринкових відносин.

Все це в змозі надати оптимізму у процесах економічного відтворення, з одного боку, але з іншого – викликає занепокоєння через відсутність чітко розробленої з урахуванням теоретичного підґрунтя державної цільової програми, за якою буде розвиватись у довготривалому періоді економіка країни. Розробка такої програми попередньо потребує поетапного проведення невідкладних і основоположних заходів, зокрема:

- проведення аналізу поточного стану всієї економіки країни (кризового та післякризового);

- запровадження вдосконаленого статистичного обліку, що дасть змогу визначити, скільки ж усього у нас є і скільки потрібно виробляти або закуповувати (і чого саме), з урахуванням всього реального населення країни та виробництва, у т. ч. й на тіньових підприємствах;

- необхідно розробити стратегію і прогноз розвитку всіх сфер господарства на певний період часу (10 або 15 років) з урахуванням (кризового аварійного, воєнного) стану.

Слід наголосити на тому, що одним із основних завдань держави в ринкових умовах господарювання є її вміння перерозподіляти та ефективно використовувати національні доходи. Проведення таких дій повинно ґрунтуватися на заходах, які покладаються на засади власності, враховують конкурентні переваги, а не підривають її. Але в реальному житті при використанні або перерозподілі національного багатства у багатьох випадках це призводить до антагоністичних форм протиставлення між соціальною справедливістю (рівністю) й ефективністю. Цілком природним видається вирішення давно назрілої дилеми: щоб збільшити рівність (забезпечити справедливість), необхідно пожертвувати певною кількістю ефективності. Звідси виникають питання щодо абсолютної або відносної величини, яку слід застосувати для зменшення нерівності порівняно із зменшенням ефективності. Таким чином, видається значимим визначення такого співвідношення між рівністю та ефективністю, яке є одним із основоположних питань у проведенні державної економічної політики, тобто формування нової філософії господарської діяльності.

Отже, слід враховувати те, що в Україні фінансово-кредитна політика держави, як і в цілому економічна, спирається лише на податкові надходження або вміння їх збирати (заходи впливу), що є показником адміністративних (силових) важелів, які проводяться руками податківців без ви-

значення можливих наслідків таких “методів впливу”. Дійсно, внутрішні фактори визначають, що доходна частина державного бюджету в країні формується в основному за рахунок податкових надходжень.

Можливо припустити, що держава повинна взяти на себе функцію щодо координації, регулювання та управління конкурентоздатністю ринку із загальною метою розвитку економіки, забезпечення стабільності виробництва та пом'якшення негативних впливів циклічності та нестабільності на його стан. Крім того, вона повинна забезпечити сприятливі зовнішні і внутрішні умови для стабільного розвитку національної економіки.

Нині самі фінанси проводять своєрідну політику щодо оптимізації співвідносин та взаємодії різноманітних рівнів в економічних відносинах визначаючи пріоритети й заходи держави, що пов'язані з мобілізацією, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів. До того ж закономірним є те, що фінансова система як ресурсний потенціал впливає на економічну діяльність, має у своєму складі бюджетну систему країни, у якій наявні основні проблеми: бюджетний дефіцит і державний борг, котрі значно впливають на прояв фаз економічного циклу, яким характеризується економічна система держав. Також слід ураховувати й те, що у фінансових відносинах, які значно впливають на економіку в цілому, послідовний розвиток людства залежить від грошового обігу – безперервного руху грошей у процесі виконання своїх функцій, через що означений обіг товарів і регульований законом паперово-грошовий обіг, використання накопичених грошових коштів (ресурсів) набуває нинішнього часу вже не лише економічного, а й соціального значення, що впливає на курс державної політики через державне та приватне управління.

Теоретичні напрацювання економічної думки щодо ролі та сутності державних впливів або безпосереднє державне регулювання економічних відносин вказують на об'єктивність ставлення суспільства щодо інтенції держави до функціонування суспільного господарства у будь-якій розвиненій економічній системі [51;97].

Для української ж економіки важливо застосування наукових підходів світової науки, її надбань та розробки своїх, притаманних сьогоденню вітчизняних заходів щодо стабілізації розвитку молоді української економіки. Фундаментальні дослідження економічних процесів пояснюють полеміку, що триває між кейнсіанськими і монетаристськими підходами до ролі фінансово-кредитної системи й визначення впливу держави на прийняття компетентних управлінських рішень щодо розвитку економіки.

Отже, ми вважаємо, що сучасна макроекономічна теорія перебуває в стані постійних змін. Хоча варто визнати, що підходи *неокласичного* спрямування, які внесли у традиційну економічну теорію такий новітній фактор як сукупна пропозиція, а не коливання сукупного попиту, на що спиралися кейнсіанці й монетаристи, надали свіжого подиху фундаментальній науці [14].

Впливовими факторами фінансово-кредитної системи є підходи щодо складання бюджету й інструментарію його використання. Проблемними питаннями є також питання державного дефіциту й державних боргів, викликаних цим дефіцитом.

Враховуючи те, що бюджетний дефіцит є сумою, на яку у конкретному році видатки уряду перевищили його прибутки, то державний борг є загальною накопиченою сумою усіх позитивних сальдо бюджету держави, за мінусом усіх дефіцитів, що мали місце в країні. У зв'язку з цим виникає усвідомлення розглядати їх як впливовий показник життєдіяльності країни.

Серед проблем, пов'язаних із дефіцитом бюджету, деякі економісти вказують на проблеми їх фінансування. При цьому уряд повинен виходити на ринок капіталів і вступати у конкуренцію з приватним сектором за одержання коштів, що, у свою чергу, підштовхує до зростання процентних ставок. Оскільки теоретично економіка перебуває у стані близькому до повної зайнятості, ефект витіснення може бути значним. Через це ряд економістів відзначають, що короткостроковий вплив дефіцитів є стимулюючим за характером, але висловлюють побоювання, що у довгостроковому плані дефіцити знизять темпи приросту економіки. Тому дефіцити штовхають економіку на шлях уповільнення зростання у довгостроковому плані [14].

Налагодження чіткої структури управління економікою та, зокрема, фінансово-кредитною системою, неможливо зробити раз і назавжди. Але процеси зміни системи мають враховуватися за допомогою розробки алгоритму змін, наближаючи саму систему управління до оптимуму при кожному конкретному моменті змін із стабільного (сталого) до нестабільного (надзвичайного) стану.

## РОЗДІЛ II ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Із давніх-давен давньогрецьке слово *oikonomike*, тобто мистецтво ведення домашнього господарства, визначає сукупність господарських відносин та спрямування певних суспільно-економічних формацій в різні часи та періоди життєдіяльності людства як економічний базис суспільства.

Це слово-термін охоплює всі ланки суспільного виробництва, накопичення, розподілу та обміну, поєднує в єдиний комплекс сукупність різноманітних складових ведення господарської діяльності та утворює один із найважливіших розділів економічної науки.

Відомо, проведення аналізу економічної діяльності, ставлення як окремих людей, так і спільноти до господарювання, їх наукове пізнання виявляє суттєві, стійкі риси та сторони економічних явищ.

Відходячи (абстрагуючись) від конкретного, вони формулюють сутність, концепції, закони.

Відповідно, що людина у своїй господарській діяльності досягає сутність законів через результати їх дії та форми проявів.

Під проявами економічних законів розуміється їх результат як наслідки та підсумки їх дії, які сприймаються й усвідомлюються людьми, виявляючи складну сукупність господарських відносин між суб'єктами господарювання, що набувають усталеного або нестабільного (нестійкого) значення.

Слід відмітити, що повнота теоретичного осмислення становлення господарської діяльності як суспільного явища та історичних процесів розвитку стійких економічних відносин потребує не тільки і не стільки розгляду однієї чи іншої історичної моделі господарювання, в межах певної економічної системи, а зобов'язує до виявлення і розкриття суспільних явищ, періодів, фаз життєдіяльності, в яких вони проводились.

А це обумовлює дослідження не тільки окремих різнорідних елементів, принципів і форм господарських відносин, а спрямовує на системне аналізування визначальних ланок, підрозділів, об'єднань, суспільних явищ усієї системи – тобто розкриття сутності шляхів економічного розвитку, що визначає основу економічного закону гармонізації суспільних інтересів.

Для розуміння та дослідження механізмів дії економічних законів сталого розвитку необхідно з'ясувати, що є причиною дії цих законів, на що вони впливають, що є носієм їх впливів, тобто слід виявити всі елементи їх дії, взаємозв'язки і взаємовпливи, - тобто те, що відрізняє їх від законів нестійкого розвитку.

До того ж, слід враховувати, що вирішальним елементом дії самих економічних законів виступають суспільні фактори, а об'єктом механізму дії є суспільні відносини всього соціуму.

Адже частими є випадки, коли підміняються самі поняття – об'єктивний характер законів економічного розвитку і характер їх дії.

## 2.1. Передумови формування наукових концепцій побудови економічної системи

Економічні відносини в еволюційному розумінні їх формування на різних етапах розвитку визначали призначення економіки або як напрям подальшого забезпечення існуючої господарської діяльності чи громадського життя людського суспільства, або як цивілізаційну основу адаптивних змін свідомого вибору економічного спрямування між *рівновагою, нерівновагою та економічним зростанням*.

Накопичені знання щодо принципів господарювання, їх достовірний зміст час від часу потребують перегляду теорій, понять, визначень, переосмислення важливості й складності явищ чи проблем, які на той чи інший історичний період здаються головними або випадковими, простими чи універсальними, залежними або самоврядними. Існує чимало способів повного, глибинного оволодіння тими скарбами наукового пізнання, які акумульовані в світовій історії різних шкіл, течій, напрямів наукової думки, що розкривають історичний контекст, відновлюють змістове значення, об'єктивні фактори існування певного господарського укладу, умови часу та слугують науковому дослідженню й осмисленню.

Господарські відносини, уособлюючи напластування різнобічних історичних епох, безперечно вміщують в собі й світ ідеології, економіки та політики, визначаючи цілі, установки й критерії при виборі предметної галузі знання, враховуючи різноманітність, складність і нескінченність процесів пізнання економічної діяльності. Відмітимо, що ідентичність соціально-економічних відносин, форм господарювання, і, навпаки, кожне конкретне економічне явище, господарська діяльність, неминуче має закінчення – за тематикою, завданнями, результатами. Теоретичні та прикладні складові наукового пізнання закономірностей економічних відносин, які на всіх етапах розвитку визначали різноманітні підходи до запровадження різнорідних і різнобічних концепцій щодо пояснень та бачень або сподівань стосовно перспектив господарської діяльності в економічній побудові світу визначають необхідність синтезувати як фактори впливів на відтворення економічної діяльності, так і форми й методи, які застосовувалися в різні періоди еволюції господарських відносин.

Зародження і основні етапи розвитку економічних відносин у світі пов'язуються з процесами виникнення суспільства в цілому та еволюції економічних форм його існування.

Перші уявлення щодо економічної дійсності, економічних думок того часу дійшли з онтологічних описів за часів стародавніх Греції, Риму, Єгипту, Китаю. Погляди на суспільну дійсність, формування господарських відносин, діалектику життєдіяльності в різних країнах визначались по-своєму та були донесені в первісному вигляді, але спершу це були примітивні форми ведення *натурального господарства*. Примат традиційності над раціональністю визначався як відмінна ознака *доіндустріальної епохи*.

Античний світ виявив специфіку розвитку тогочасних виробничих сил через уявлення *багатства* як основоположної ознаки господарювання, а війни – як економічного явища, що приносило прибуток (рабовласницький спосіб виробництва). Відповідно, це як специфічна риса античного способу мислення мало відображення у філософських поглядах стародавніх мислителів, покладаючись на вироблену раніше індоєвропейськими племенами *варнову систему* – внутрішню конкуренцію [106].

*Гроші* як ознака багатства пройшли тривалий шлях розвитку і проявилися у двох видах: *дійсні (справжні) гроші* та *знаки вартості*. Найстародавнішим видом грошей є металеві монети, які почали чеканити в державі Лідія ще у VII ст. до н.е., а монетою вперше почали називати стандартні шматки металу в Римі у 279 р. до н.е. [78].

Спочатку гроші карбувалися з різних металів, якими були мідь, срібло тощо, а у подальшому всі країни того часу перейшли на золотий обіг, який забезпечувався повноцінними, або дійсними (справжніми) *грошима*. Самі *дійсні гроші* були грошима, в яких номінальна вартість відповідала реальній вартості, тобто вартості металу, з якого вони були виготовлені. Це не були у повному розумінні повноцінні гроші, тому вони не розмінювались на золото, а зважаючи на те, що всі країни сучасного світу відійшли від золотого змісту грошей та перейшли до паперових знаків, то *знаки вартості* поділялися на розмінну монету, паперові гроші й кредитні гроші (банкноти) [78].

Історично у розвитку традиційного суспільства виділяють два періоди: *збиральництва* та *відтворювального господарства*. Якщо для *періоду збиральництва* характерною була колективна власність у межах общини (племені) та зрівняльний розподіл й примітивна кооперація як форма господарювання, то у *період відтворювального господарства* відбувається ***перший великий розподіл праці*** (на скотарство і землеробство), де вже використовуються більш досконалі знаряддя праці, а обробка ґрунту відбувається через індивідуальне відокремлення, що виділило *приватну власність* як основу всіх господарських відносин. З часом це набувало все більшого значення й на сьогодні є найвпливовішим фактором господарських відносин.

Розвиток землеробної общини виділив так званий *азіатський спосіб виробництва*, де основою була колективна власність на землю в межах общини як спільної форми господарювання.

У сусідській (територіальній) общині групувались сім'ї, які вели господарство на виділених ділянках, де була зароджена *порцеляна праця*, тобто праця на дрібних ділянках, що обумовило виникнення приватної власності на орні землі та ознак конкуренції.

***Другий і третій періоди розподілу праці*** відділили ремісництво від землеробства та зумовили появу іншого прошарку у господарюванні – купецтво.

З розвитком господарських відносин набували подальшого розповсюдження й грошові знаки. Наприклад, перші паперові гроші з'явилися в Китаї у XII ст. н.е., у Європі та Америці – наприкінці XVII ст., у Росії – у 1769 р. [78].

Період *феодалізму* охарактеризувався формуванням приватної власності феодала на землю, закріпленням селян за наділами землі, веденням ними натурального господарства та приватною власністю селян на дрібні знаряддя праці.

Пізніше розвиток товарно-грошових відносин, зміна взаємовідносин між містом та селом (урбанізація) підірвали основу феодалізму, всередині якого зароджувався *капіталізм*, що вже належить до іншої – *індустріальної епохи*.

Первісно для капіталізму характерним було формування в містах приватної підприємницької власності, орієнтування окремих людей на результати праці, використання найманої праці на багатьох дрібних виробництвах, а в селах виникає приватна власність на великі ділянки землі або її оренда. Праця як значимий фактор виробництва вимагала встановлення форм виміру, втіленням чого були визначені гроші як основа порівняння товарів. Але ж самі товари чи гроші як такі не мають бути порівняні, оскільки співвиміром товарів є не самі гроші, а втілена в них уречевлена праця, до того ж, у грошах виявляється цінність товару, який проявляється у вигляді ціни на нього. А зважаючи на те, що товари мають неоднакову цінність, була прийнята одиниця їх міри, тобто еталон, яким став масштаб цін [78].

У подальшому в межах капіталізму закладались основи акціонування, монополізму, транснаціоналізації, що виявляло зростаючу роль підприємницькій діяльності та конкурентні переваги.

Розвиток і напрями розповсюдження технічного прогресу у промисловості й на транспорті зумовили не тільки істотне підвищення економічного значення та обсягів морських і залізничних перевезень вантажів, а й необхідність впровадження нових моделей управління економікою, що спонукало до появи перших управлінців (прикажчиків, управляючих, менеджерів). Також національні особливості капіталізму виявили впливи на розвиток галузевої інфраструктури індустріальних країн, де визначився монополістичний етап становлення капіталізму, а монополія проявилася як форма господарювання, що обумовлювало необхідність формування антимонопольного законодавства та конкурентного права в країнах, які були перш за все налаштовані на перетворення в економіці.

Виникнення “*маржиналізму*” у політичній економії, розробка *теорії ринку* А. Маршалом та інші теоретичні напрацювання ставали прикладною складовою економічної науки, що особливо проявилось при монополістичному капіталізмі й визначило передумови раціоналізму XIX ст. в межах принципів економічних і соціальних проблем, що обумовлювало державне регулювання економіки.

Подальший розвиток міжкласових протиріч наприкінці XIX – на початку XX ст. відмічений як буржуазний реформізм, підсилення державного регулювання економіки європейських країн, що з часом проявлялось і у період економічної кризи 1929–1933 рр., яка відбувалась майже по всьому



світі, а це, у свою чергу, виявило й альтернативні типи економічної політики щодо виходу з кризи. Відповідно, що на той час *кейнсіанська доктрина*, як теоретична основа державного регулювання економіки, набула значного впливу і впровадження у багатьох країнах світу, як, наприклад, “*новий курс*” президента США Ф. Рузвельта.

У Радянському Союзі в середині 20-х рр. була застосована так звана “*нова економічна політика*” (НЕП), яка покладалась на приватну ініціативу і яка надала певного імпульсу у відродженні зруйнованої економіки та процесам відтворення економічних відносин у створеному в 1922 р. СРСР, але курс на соціалізм з усупільненням господарювання та принципами суспільної власності витіснили приватний спосіб виробництва й визначили командно-адміністративні (централізовано-планові) форми господарських відносин з ідеологічним спрямуванням на ідеал єдиного економічного центру, плановості економічних процесів, що втілювалося тоталітарними методами побудови класового світового суспільного соціалізму.

30–40 рр. ХХ ст. були визначені у більшій мірі милітаризацією промислового виробництва, підсиленням значення тотальної воєнізації економік багатьох країн, викликаного необхідністю підготовки до воєнних дій, що свідчило про зацікавленість у такому курсі певних кіл промислового імперіалізму, на відміну від курсу на добробут націй та розвиток *індустріального способу виробництва*.

За наслідками Другої світової війни в економічних відносинах почало виявлятися панування *лібералізму* як економічної доктрини, що проявлялося через програми “*суспільства всесвітнього благоденствування*” та “*великого суспільства*” у США, “*плану Маршалла*” у ФРН. І навпаки, відмічалася криза *кейнсіанських* та *неоліберальних* доктрин, безпідставність прямого державного регулювання (втручання), необґрунтованість принципів стимулювання праці в нових умовах господарювання, відсутність венчурного капіталу як значимого фактора виробництва для проведення “*ризикового*” підприємництва в межах засад конкуренції.

У цілому еволюція розвитку світової економічної діяльності є спадщиною багатьох теоретичних надбань наукового пошуку формування принципів становлення *стійких господарських відносин*, серед яких, як віхи, слід виділити такі здобутки економіки, як:

XV–XVII ст. – *меркантилізм*. Духовні передумови реформації, індустріальної цивілізації обумовили перехід від *доіндустріального* до *індустріального суспільства*. Початок процесів раціоналізації, перехід від феодалізму до капіталізму визначили форми економічних змін в процесах трансформації того часу. Економічні процеси в епоху становлення *індустріального суспільства* виявили сутність первісного накопичення капіталу, політику торгового балансу та протекціонізму, а у науковому сенсі сформували *меркантилізм* як школу й стиль господарського мислення.

Відмітимо також, що з давніх-давен було помічено зв’язок грошей з виробництвом як важливим елементом економічної системи. У теоретич-

ному аспекті, в залежності від оцінки ролі грошей, були розроблені різні теорії грошей, що виникали, одержували підтвердження, певний час панували як обґрунтування тогочасних наукових поглядів, інші ж не одержували розповсюдження, оскільки практика їх не підтверджувала, а деякі теорії спростовувалися [78].

Серед різнорідних теорій грошей, які розроблялися у різні часи, виділяють *три основні*, а саме: *металеву, номіналістичну й кількісну*, які відображували наукові погляди, стан розвитку людства, мету їх впровадження, але всі вони були значимими віхами становлення господарських відносин та виявляли особливе значення у формуванні світової економічної системи.

Наприклад, *металева* теорія грошей, яка одержала розвиток у XV–XVII ст. в епоху первісного накопичення капіталу, ототожнювала гроші з благородними металами – золотом і сріблом. Представники цієї теорії – англійці У. Стаффорд, Т. Мен, Д. Норе, а також француз А. Монкретьєн виступали проти псування монет [78]. Напрямом металевої теорії грошей у політичній економії був меркантилізм, згідно з яким джерелом багатства суспільства є зовнішня торгівля, активне сальдо якої забезпечує приплив до країни благородних металів. Хибність теорії раннього металізму полягала в тому, що:

- по-перше, джерелом суспільного багатства вважалося золото й срібло, а не сукупність матеріальних благ, що створені працею;
- по-друге, заперечувалася необхідність і доцільність заміни в обігу металевих грошей на паперові.

Завершення первісного накопичення капіталу змінило й погляди на джерела багатства, якими почали вважати не тільки зовнішню торгівлю і благородні метали, а й мануфактуру та сільське господарство, тобто функціонуючий капітал, а перевага надавалася внутрішньому ринку [78].

Лише у другій половині XIX ст. відбулося відродження металевої теорії грошей, що пов'язувалося із введенням золотомонетного стандарту в Німеччині у 1871–1873 рр. То була *перша метаморфоза* металевої теорії грошей, яка полягала в тому, що німецькі економісти вважали грошима не тільки благородні метали, а й банкноти Центрального банку, розмінні на метал [78].

*Друга метаморфоза* металевої теорії грошей відбулася після Першої світової війни, коли було визнано неможливість відтворення золотомонетного стандарту. Тоді ж було зроблено спробу пристосувати цю теорію для введення нових урізаних форм золотого монометалізму – золотозливків та золотодевізних стандартів [78].

*Третя метаморфоза* металевої теорії грошей відбувалася після Другої світової війни, коли французи А. Туммон, М. Рюзф і Ж. Дебре та англієць Р. Хаффорд запропонували ідею необхідності введення золотого стандарту у міжнародний обіг, а американець М. Гальперін і француз Ш. Риссей висунули вимогу про введення золотого стандарту й у внутрішньому обігу [78].

Вони розмірковували, що оскільки золото має високу внутрішню вартість, то воно не знеціниться, як його паперові дублікати. Якщо ж зросте продуктивність праці у золотодобуванні або відкриються нові родовища, то товарні ціни зростуть, однак знизяться самі витрати виробництва попередньої вагової кількості золота. За інших умов, які зміняться, відбудеться економічний бум, зростання потреб в обігових коштах, і накопичені золоті монети повернуться в сферу обігу. Таким чином, при золотому стандарті стихійно підтримується товарно-грошова рівновага [78].

Та були й інші погляди. Наприклад, Є. Дж. Долан, К. Кембелл, К. Макконнелл вважали, що й при золотому грошовому обігу можлива інфляція. Вони відмічали, що навіть при підвищенні якісного рівня технологій у добуванні чи виробництві золота, то інфляція цілком вірогідна й при збереженні розмірів його добування. Тому розумніше використовувати паперові гроші, при цьому вміло управляти їхньою пропозицією. Відповідно, було відзначено, що золото в змозі виявляти побічний вплив на грошовий обіг [78].

*Кількісна теорія грошей* з'явилася як відповідь на проблему кількості грошей, необхідних для нормального функціонування економіки [78]. Таку теорію висунув француз Ж. Боден у XVI ст., пояснюючи дорожнечу товарів у Західній Європі збільшенням припливу дорогоцінних металів. Цієї ідеї дотримувалися пізніше Л. Монтеск'є, Д. Юм, Дж. Мілль. У XVIII ст. представником кількісної теорії стає Д. Рікардо, погляди якого носили двоїстий характер. З одного боку, він визнавав, що вартість грошей визначається витратами праці на його виробництво, а з іншого, – що у певні періоди вартість грошової одиниці змінюється в залежності від зміни кількості грошей. Д. Рікардо пояснював товарним обертанням також і причини знецінення банкнот Банку Англії після відміни їх розміну на золото у 1797 р.

До початку XX ст. *кількісна теорія грошей* стала пануючою в західній економічній думці. Найбільшу популярність одержали два її варіанти: *транзакційний* та *кембриджський* [78].

Засновником *транзакційного* варіанта кількісної теорії грошей був представник інституціоналізму, математичної школи І. Фішер. У своїй роботі “*Купівельна сила грошей. Її визначення і відношення до кредиту, процентам та кризам*” у 1911 р. він спробував формалізувати залежність між масою грошей та рівнем твердих цін. Оскільки, як він вважав, кількість грошей, які заплачені за товар, та сума цін проданих товарів рівні, Фішер вивів математичне рівняння обміну за такою формулою:

$$.....MV = PQ, \quad (2.1)$$

де  $M$  (*money*) – середня кількість грошей, які перебувають в обороті у даного суспільства протягом року;

$V$  (*velocity*) – середня кількість оборотів грошей у їх обміні на блага,  $Y = E/M$ ;

$E$  (*expenditure*) – загальний обсяг грошового обороту, тобто сума грошей, яка витрачається на купівлю товарів у даному суспільстві протягом даного року;

$P$  (*price*) – середня ціна продажу кожного окремого товару, який купується у даному суспільстві;

$Q$  (*quantity*) – уся кількість товарів.

У цьому рівнянні І.Фішер зробив ряд припущень, які виключали впливи двох елементів:  $V$  – швидкість обертання грошей та  $Q$  – кількість реалізованих товарів. Він припускав, що упродовж короточасних періодів вказані величини є незмінними: швидкість обертання грошей визначається довготривалими факторами (ступенем розвитку кредиту, станом засобів зв'язку тощо), а виробництво товарів не може бути збільшено, оскільки, згідно з неокласичною доктриною, для капіталізму характерна повна зайнятість ресурсів. Усунувши з аналізу  $V$  та  $Q$ , І. Фішер залишив один причинний зв'язок від  $M$  (кількість грошей) і  $P$  (рівень цін), що складає сутність кількісної теорії грошей [78].

Така формула І. Фішера була некоректною для умов золотомонетного стандарту, оскільки ігнорувала внутрішню вартість грошей, але при обігу паперових грошей, не розмінних на золото, вона набуває сенсу.

У концепції І. Фішера були ще й інші недоліки, характерні для кількісної теорії, як, наприклад, перебільшення впливу грошей на товарні ціни. Адже за його формулою, грошова маса виконує активну роль, а ціни – пасивну. За Фішером, лише грошова маса виступає як незалежна змінна, тоді як у дійсності має місце взаємодія. В умовах монополістичного ціноутворення зростання товарних цін нерідко є причиною розширення грошового обігу.

І. Фішер та його наступники прагнули обґрунтувати, що швидкість обігу грошей ( $V$ ) і рівень виробництва ( $Q$ ) не залежать від кількості грошей ( $M$ ), що перебувають в обігу, та рівня цін ( $P$ ). Швидкість обігу грошей, вважали вони, залежить, перш за все, від демографічних (щільність населення та ін.) і техніко-економічних параметрів (суспільний поділ праці, наявність природних ресурсів, розвиток транспорту та ін.). Рівень виробництва визначається, головним чином, умовами, що складаються на ринку праці, не залежать від рівня цін та кількості грошей, що обертаються.

Поява кредитних грошей сприяла економії засобів обігу, тому І.Фішер, враховуючи ці обставини, доповнює свою формулу обміну. Він розглядає більш складний варіант, у якому враховується не тільки маса грошей, що перебувають в обігу, але й сума грошових засобів на чекових рахунках у банку, тому рівняння Фішера набуло такого вигляду:

$$MV + M^1V^1 = PQ, \quad (2.2)$$

де  $M^1$  – сума грошових коштів на чекових рахунках;  
 $V^1$  – швидкість обігу грошових залишків на рахунках протягом даного періоду.

Як різновид кількісної теорії грошей варіант І. Фішера розділяє всі здобутки й недоліки цієї теорії [78].

Розвиток кредитного обігу надав поштовх для дослідження інших факторів грошової теорії, зважаючи ще й на зближення грошової маси з фінансовими активами. Виникла альтернатива використовувати наявні засоби або у грошовій формі (що не приносило доходу), або у негрошовій формі, що, як правило, приносило дохід, але в останньому випадку виникала загроза, що повністю та у стислі терміни капітал не вдасться перетворити на гроші.

Відповідно здатність активів швидко й без втрат перетворюватися на гроші та виконувати їх основні функції визначалася як *ліквідність* [78]. А основні теорії ліквідності були розроблені представниками *кембриджської школи* А. Маршаллом та А. Пігу. Використовуючи мікроекономічний підхід, вони враховували мотиви господарюючих суб'єктів, зокрема, їх намагання зберігати активи в ліквідній, тобто грошовій формі. А. Пігу, на відміну від І. Фішера, спробував визначити масу грошей через величини кінцевого продукту за допомогою показника ліквідності, а саме:

$$M = kPQ, \quad (2.3)$$

де  $M$  – кількість грошових одиниць (пропозиція грошей);  
 $Q$  – величина суспільного виробництва у фізичному вираженні за одиницю часу  $t$ ;  
 $P$  – ціна виробленої продукції;  
 $K$  – частина кінцевого продукту ( $PQ$ ), яку люди бажать зберігати в ліквідній формі;  
 $kPQ$  – попит на гроші.

Також і Дж. М. Кейнс у своїй роботі “Трактат про грошову реформу” запропонував новий варіант кембриджського рівняння, в якому поєднав ліквідність з нормою обов'язкових банківських резервів:

$$M = P(K+rK^l), \quad (2.4)$$

де  $M$  – грошова маса (кількість паперових грошей);  
 $P$  – ціна одиниці споживання (індекс “вартості життя”);  
 $K$  та  $K^l$  – еквіваленти кількості одиниць споживання, які люди бажать зберігати у грошовій формі (відповідно у формі готівки та банківських депозитів);  
 $r$  – норма обов'язкових банківських резервів [78].

Визначаючи через  $KY$  частину національного доходу, яка зберігається у ліквідній формі, представники кембриджської школи вивели формулу  $M = KY$ , яка описує умови рівноваги між пропозицією (емісією) грошей та попитом на них. Ця формула ідентична рівнянню обміну, оскільки  $K$  – величина, зворотна показнику швидкості обігу грошей ( $K=1/Y$ ).

У кількісній теорії грошей помилковою була думка, що товари вступають в оборот без ціни, а гроші – без вартості.

Сутність теоретичних поглядів, що було характерним для багатьох теорій, зводилася до такого: загальна пропозиція грошей, витрачених за певний період часу, повинна дорівнювати загальній грошовій вартості придбаних за цей період товарів [78].

Звертаючись до світової практики, слід нагадати, що в економічній теорії вже була відома робота представника *класичної економії* П. Л. де Буагільбера, видана у Франції наприкінці XVII ст. Вона однією своєю назвою відповідала на всі питання й надавала рекомендації щодо теоретичного обґрунтування проведення економічної політики ще в ті часи та мала гучну назву “Докладний опис становища Франції, причини спаду її благополуччя і прості способи відновлення, або як за один місяць дістати королю всі гроші, яких він потребує, й збагатити все населення”. До того ж, П. Буагільбера вважають “одним із піонерів у застосуванні такого макроекономічного поняття, як “*національний дохід*”, оскільки його підхід базувався на розумінні того, що витрати одних людей – це одночасно доходи інших, відповідно, національний дохід збігався, за визначенням його автора, з величиною сукупних витрат населення, під якими, у свою чергу, розумілися *споживчі витрати* [10].

Інша грошова теорія – *номіналістична*, яка виникла ще при рабовласницькому устрої, заперечувала внутрішню вартість грошей для виправдання псування монет з метою збільшення доходів державної казни [78].

Сформувалася ця теорія у XVII–XVIII ст., коли грошовий обіг був переповнений неповноцінними монетами. Англійці Дж. Берклі та Дж. Стюарт, які були першими представниками номіналізму, вважали, що:

- гроші створюються державою;
- їх вартість визначається номіналом;
- сутність грошей зводиться до ідеального масштабу цін.

Панівне становище теорія номіналізму здобула наприкінці XIX – на початку XX ст., але, на відміну від раннього номіналізму, об’єктом його стали не повноцінні монети, а паперові гроші.

Значний вклад у сутність номіналізму вніс німецький науковець Г. Кнапп (1842–1926), який стверджував, що гроші – це продукт державного правопорядку, витвір державної влади, гроші – це знаки, що наділені державою платіжною силою, а основна функція грошей – засіб платежу [78]. Але вадами державної теорії грошей Г. Кнаппа було те, що:

- гроші є категорією економічною, а не юридичною;
- металеві гроші володіють самостійною вартістю, а не одержують її від держави;
- основною функцією грошей є не платіжна (гроші як засіб платежу), а функція вимірювання вартості (міра вартості).

Австрієць Ф. Бендиксен намагався надати економічне обґрунтування державній теорії грошей, оцінюючи гроші як засвідчення надання послуг

членам суспільства. Це б надавало право на одержання зустрічних послуг, проте ця спроба не вдалася через те, що він при оцінці сутності грошей ігнорував теорію вартості [78].

У період економічної кризи 1929–1933 рр. *номіналізм* одержав подальшого розвитку як теоретична основа для виправдання відходу від золотого стандарту, а Дж. М. Кейнс взагалі оголосив золоті гроші “пережитком варварства” та вважав хибним у теорії Г. Кнаппа твердження, що обіг металевих грошей не є еластичним [78].

Еволюція теоретичного обґрунтування господарських відносин, які формують економічну діяльність, містить у собі й так звану *протекціоністську політику держави*, що базується на основі *теорії меркантилізму* та використовує елементи розподільчої системи з метою обмеження ввезення (імпорту) товарів в країну, застосовуючи такі важелі впливу, як, наприклад, тарифи, мито тощо.

Свого часу відомий російський економіст М. Д. Кондратьєв зазначав, що “...система *меркантилістів* ... по суті була системою практичної політики, системою, що в основному відповідає на питання, яким же бути народному господарству і як повинна себе вести по відношенню до нього державна влада” [106]. Тобто кожен напрям діяльності держави містить у собі так звану поведінку господарюючого суб’єкта, або, як зазначав Дж. К. Гелбрейт, сучасна економічна теорія слугує не розумінню або покращанню економічної системи, а цілям тих, хто має владу в цій системі [10].

XVIII ст. – *фізіократія*. Виникнення школи *фізіократів* збіглося у часі з розробками у різних країнах наукового обґрунтування дій держави, які проявилися у податкових теоріях, опублікованих у цьому столітті.

XVIII–XIX ст. – *класична економічна теорія*. Класична буржуазна політична економія, покладаючись на концепції А. Сміта щодо обґрунтування *трудової теорії вартості* та підходи до *аналізу капіталу*, висувала вимоги щодо вільної торгівлі, вільного підприємництва, тобто уособлювала ринкові відносини як основу господарської діяльності, що виявляло новітній світогляд та визначало передумови промислової революції в умовах урбанізації домонополістичного капіталізму.

Новий світогляд вільних підприємців проявлявся й через так звану теорію *laissez – fair* (свобода діяння – франц.) як ідеал вільного підприємства, а загострення суперечностей на той період, соціальна напруга, зростання безробіття спонукали до чисельної еміграції з європейських країн до Америки (Північної та Південної) і Австралії не тільки робочих рук, а й переселенського *капіталу*, виявивши загальне і особливе значення щодо розвитку *капіталістичного способу виробництва*.

XIX ст. – *мікроекономіка*. Однією з перших у 1838 р. з’явилася розроблена французьким економістом О. Курно *модель дуополії*, вперше ж процеси вивчення ринкових суб’єктів та їх результати були відображені в *моделі дуополії* Г. фон Штакельберга, а вже потім були запропоновані моделі

Ф. Еджуорта, Дж. Бертрана [10; 76; 119]. У розробленій моделі Г. фон Штакельберга враховувалися особливості *ринкової позиції конкурента* і його *ринкова влада*, але цей економіст виходив із незмінності коефіцієнта реакції і не враховував характеру змін у поведінці конкурента у процесі навчання й накопичення досвіду.

А от моделювання, розроблене А. П. Боулі, виходило з тих позицій, що обидва конкуренти-продавці мають лідируючу позицію, кожний сам по собі, і це було визначено як *олігополістичне рішення* А. П. Боулі [76; 86; 119].

Модель іншого економіста Е. Чемберліна використовувала вихідні гіпотези моделі О. Курно, але припускала, що обидва *дуополіста* усвідомлюють свою взаємозалежність. Та все ж таки ця модель мала недоліки через відсутність відображення конкуренції як основи ринкової економіки, але вона об'єктивно виявляла існування на ринку *дуо-* та *олігополії* [10; 119].

Ще одна модель, яка набула назви "*зламаної кривої попиту*", або так звана *модель Свізі*, являє собою проміжний етап на шляху побудови більш реалістичних економічних моделей і досить переконливо показує, чому окремий олігополіст-виробник жорстко утримує конкурентний рівень цін. Але ця модель не дає пояснення, яким чином встановлюються ті або інші рівні цін на продукцію і як відбувається погодження дій олігополістів при ринкових коливаннях.

Серйозної уваги заслуговує розроблена та запропонована Е. Хойсом *стратегія жорсткого співвідношення цін*, що являє собою заключний етап еволюційного процесу із результатом у вигляді моделювання розвинутої ринкової ситуації [86].

Ще однією з концептуальних теорій, яка тісно пов'язана з функціонуванням економічної системи, є теорія так званої "*фізичної економіки*", яка розкриває одну з найбільш складних природних закономірностей цивілізаційного прогресу, пояснює сутність сприятливих, несприятливих та руйнівних тенденцій розвитку національних економік й інтеграційних світових процесів, що виявляло тенденції усталеного способу економічного розвитку.

Ця теорія у своєму еволюційному спрямуванні формувалася безпосередньо такими її представниками-дослідниками, як Ф. Кене у XVIII ст., С. І. Подолинський у XIX ст. та Л. Ларуш й М. Руденко на початку XX ст. [10; 76].

Наприкінці XIX ст. набула поширення *теорія короткострокових і довгострокових економічних коливань*, або так званих довгих хвиль і криз, за допомогою яких вивчаються глибинні якісні зміни у взаємозв'язках серед факторів виробництва, аналізуються і прогнозуються засади довгострокового розвитку економічної чи так званої диференціальної кон'юнктури. Розробки цих наукових підходів на початку XX ст. здійснювали такі всесвітньо відомі науковці, як М. Д. Кондратьєв, М. І. Туган-Барановський, С. І. Подолинський та ін.

Ще у XIX ст. німецький економіст Ф. Ліст висловив ідею про те, що в країнах, які опинилися у становищі тих, що наздоганяють, не має іншого



способу швидко забезпечити високі темпи економічного розвитку та зайняти належне місце в світі, як спиратися на силу й міць держави [10].

XX ст. – *кейнсіанство і монетаризм, макроекономіка*, які включали в себе *теорії граничних величин, зайнятості, процента і грошей; інституціоналізму; фізичної економіки* тощо [10; 76; 108].

Аналіз різнорідних підходів економічних теорій та дослідження певних наукових течій дає змогу визначити, що самі наукові теорії *кейнсіанців і монетаристів* розділяються не зовсім чітко, але у своїх крайніх проявах їх підходи суттєво протилежні, особливо з питань щодо методів внутрішньої стабілізації економіки в країні, а головною ідеологічною різницею є підходи до ролі держави у проведенні економічної політики та її впливу на стан національної економіки.

У підходах *кейнсіанців* головним твердженням є відсутність у системі вільного ринку механізмів, що здатні забезпечити економічну стабільність. Ці підходи покладаються на те, що існує невідповідність між запланованими інвестиціями й заощадженнями, а це, відповідно, викликає коливання ділової активності, тобто виявляються періодичні прояви інфляції, а також безробіття. Тому держава, за *кейнсіанською* теорією, в змозі й повинна відігравати певну активізуючу роль у стабілізації економіки.

З метою проведення порівняльного аналізу розглянемо підходи *монетаристів*, які полягають у тому, що вони визначають ринки достатньою мірою конкурентоспроможними й забезпеченими належною мірою макроекономічною стабільністю.

Такий підхід означає, що ринкова конкуренція забезпечується гнучкістю цін та ставок заробітної плати і приводить до того, що коливання сукупних витрат впливають на ціни продукції і ресурсів, а не на рівень виробництва та зайнятості, тобто ринкова система, яка не підлягає державному втручання у функціонування економіки, забезпечує більш значну макроекономічну стабільність [120].

Згідно з цілепокладаннями *монетаристів*, такі дії держави, як законодавча підтримка мінімальної ставки заробітної плати, підтримання цін для своїх товаровиробників, антимонопольні заходи тощо підсилюють негнучкість здатності ринку щодо зниження цін і заробітної платні, тобто саме державне втручання підриває здатність до самозабезпечення вільного ринку та макроекономічної стабільності. До того ж *монетаристи* вважають, що державні важелі у виробничій і грошово-кредитній політиці сприяють нестабільності системи та підсилюють циклічні коливання, тобто таким чином вони борються за *laissez faire*, а державне втручання повинне бути якомога меншим [76].

Фундаментальні дослідження економічних процесів надають пояснення науковій полеміці, що триває між *кейнсіанськими* й *монетаристськими* підходами стосовно принципів організації господарювання та визначення ролі держави у розвитку економічних відносин та життєдіяльності людства.

Розбіжність у принципових підходах між *кейнсіанськими* і *монетаристськими* концепціями наукових течій щодо стабілізації економічної системи проаналізуємо за допомогою таблиці 2.1

Аналіз двох теоретичних підходів різних наукових течій за допомогою наведеної таблиці дає змогу провести порівняльне зіставлення цих двох принципових, значимих, радикально протилежних наукових концепцій, які обумовили форми і принципи ведення господарської діяльності у багатьох країнах світу протягом усього ХХ ст.

Таблиця 2.1

### Зіставлення кейнсіанських і монетаристських підходів

Кейнсіанські позиції	Монетаристські позиції
<i>I. Основоположні відмінності</i>	
1. Ринкова система в основному неконкурентоспроможна, через що схильна до макроекономічної нестабільності.	1 Ринки володіють високим ступенем конкурентоспроможності й забезпечують макроекономічну стабільність.
2 Для виправлення цього недоліку необхідна активна державна політика стабілізації економіки	2 Схильність до більшої свободи підприємництва
<i>II. Аналітична основа</i>	
1 Основним фактором, що визначає реальні обсяги виробництва, зайнятості й рівня цін є сукупні витрати. Відповідно основним рівнянням є $Ca+In+Xn+G=ЧНП$ .	1. Основне зосередження на рівнянні обміну $M*V = P*Q$ .
2 Компоненти сукупних витрат визначаються множиною факторів, що більшою частиною не залежать від пропозиції грошей	2. Оскільки швидкість обертання грошей ( $V$ ) у принципі стабільна, основним фактором, що визначає фізичний обсяг виробництва й зайнятості ( $Q$ ) та рівень цін ( $P$ ), виступає пропозиція грошей ( $M$ )

З метою проведення всебічного порівняльного аналізу проаналізуємо також сутність *теорії раціональних очікувань*. Ця теорія містить у собі такі положення:

1. *Теорія раціональних очікувань* ґрунтується на двох фундаментальних передумовах:

- споживачі, підприємці й працівники, розуміючи, як функціонує економіка, здатні оцінити майбутні результати змін як політичних, так і інших, та обирають поведінку, що відповідає їх власним інтересам;
- ринки висококонкурентоспроможні, а ціни й ставки заробітної плати швидко пристосовуються до змін попиту та пропозиції.

2. *Теорія раціональних очікувань* підтверджує, що коли люди реагують на очікувані результати стабілізаційної політики, ефективність її дорівнює нулю, через що ця теорія підтримує такі правила економічної політики, які є альтернативними *дискретній політиці*.

На початку ХХ ст., а саме у 1918 р., американський економіст У. Гамільтон уперше ввів у науковий обіг термін “інституціоналізм”, за яким це поняття визначалося як “вербальний символ, який описує пучок соціальних звичаїв. Він означає спосіб мислення або дії, з достатньою розповсюдженістю і міцністю закарбований у звичках груп чи звичаїв народу”. Звичною мовою синонімом слова “процедури” можна вважати “загальну згоду” або “домовленість”; книжною мовою – “характер”, “народні звичаї”, рівно як грошова економіка, класичне утворення, фундаменталізм і демократія є “інститутами” [10].

Нове на той час наукове спрямування не мало свого організаційного центру, що ставило його серед певного кола економістів під сумнів як наукову школу. Склалася стійка традиція розглядати трьох американських економістів – Т. Веблена, У. К. Мітчела та Дж. Р. Коммонса головними представниками цього наукового напрямку. Відмінною рисою “американського інституціоналізму” стала підвищена увага до впливу технологій на суспільство й роль науково-технічних спеціалістів у відтворювальних процесах [10].

Інституціоналізм як наукове спрямування з’явився на межі ХІХ–ХХ ст. Його головною особливістю є дослідження всієї сукупності соціально-економічних факторів (інститутів), що розглядаються у взаємозв’язку і взаємообумовленості із запровадженням ідеї соціального контролю суспільства над економікою [79].

Умовною датою виникнення напрямку інституціоналізму вважається 1899 р., коли вийшла книга Т. Веблена “Теорія бездіяльного класу. Економічне вивчення інститутів”, де він проголосив необхідність застосування в економіці підходу, аналогічного не механічній статиці (рівновазі), а біологічній динаміці, на відміну від ідеологів економічного індивідуалізму, у тому числі Дж. Б. Кларку, своєму колишньому викладачу [10].

Розвиток інституціоналізму поділяють на два етапи:

Перший етап – “старий інституціоналізм” (традиційний), межі якого обумовлюються 1898–1940 рр., до його представників відносять Т. Веблена, У. Мітчела, Дж. Коммонса, В. Зомбарта, Дж. К. Гелбрейта та ін.

Другий етап – “новий інституціоналізм” (неоінституціоналізм), який, у свою чергу, поділяють на два періоди:

1) “нова інституціональна економіка” (1960–1970 рр.), основними представниками якої є Р. Коуз, М. Олсон, О. Вільямсон, Р. Нельсон та ін.;

2) “новітній інституціональний підхід” (1990 рр.), представниками якого вважають Д. Норта, Д. Ходжсона (див. табл. 2.2).

Методологія “старого інституціоналізму” передбачала використання історико-генетичного та описово-статистичного методів, початковою категорією ставав інститут, а в цьому напрямі були розроблені три течії, а саме:

- технократична (соціально-психологічна), яку розробляв Т. Веблен;
- кон’юнктурно-статистична (емпірико-прогностична) – У. Мітчел;
- соціально-правова (юридична) – Дж. Коммонс.

## Порівняльна характеристика “старого” і “нового інституціоналізмів”

Орієнтованість розбіжностей	“Старий інституціоналізм” (традиційний)	“Новий інституціоналізм” (неоінституціоналізм)
<i>Напрямок інституціоналізму</i>	є напрямом радикальної теорії	є напрямом неокласичної теорії
<i>Час формування:</i>	початок ХХ ст.	кінець ХХ ст.
<i>Спрямування думок:</i>	від соціології, права і т. ін. до економіки	від економіки до соціології, політики, права і т. ін.
<i>Методи вивчення:</i>	вивчає економіку методами інших суспільних наук	вивчає економічними методами проблеми інших наук про суспільство
<i>Метод:</i>	індуктивний (від приватних випадків до узагальнень)	дедуктивний (від загальних принципів до конкретних явищ)
<i>Уявлення щодо ролі інститутів:</i>	формує переваги самих індивідуумів	дає зовнішні обмеження для індивідуумів (умови вибору, обмеження та інформація)
<i>Підходи до суспільства:</i>	відкидає чисто індивідуалістичний підхід до суспільства	заснований на раціональному індивідуалізмі
<i>Ставлення до ринку:</i>	показує обмеженість ринкової системи	розглядає ринкові відносини як універсальні

Така характеристика двох етапів розвитку інституціоналізму надає можливості порівняти наукові спрямування в історичному контексті [79]. Спробуємо перейти від історичних узагальнень до конкретизації наукових результатів основних представників цієї значимої течії наукової думки. Т. Веблен увійшов в історію як “перший систематичний критик американського капіталізму”, кинувши виклик своєю роботою 1899 р., яка вже згадувалась, де він “вивчав манери і психологію американських багатіїв так, як який-небудь антрополог досліджував обряди та ритуали примітивного племені”. Особливу увагу Т. Веблен приділив інституту бездіяльного класу, досліджуючи “показне споживання” дорогих престижних товарів і пристрасть до “демонстративно марнотратних видовищ”, що у бездіяльному класі стає формами суперництва, які мотивуються заздрісним порівнянням та завойованою репутацією [10].

Ця робота дала змогу Т. Веблену описати “змагальний аспект споживання”, показати, як товари “можуть ефективно використовуватися у побічних заздрісних цілях”, містити в собі відчутний елемент “престижної дорожечі” (вартості понад вартість витрат, що робить їх придатними для функціонального використання). Також вона виявила обмеженість теорії корисності й попиту А. Маршалла та одержала назву “*ефект Веблена*” [10].

Розглядаючи економічні інститути тогочасного суспільства, Т. Веблен у загальній формі розділив їх на фінансові й виробничі. Відношення бездіяльного класу до економічного процесу є *“грошовим відношенням – відношенням користолюбства, а не виробництва”*. Інститут бездіяльного класу, на думку Т. Веблена, затримує розвиток суспільства силою трьох основних причин:

- інерції, властивій самому класу;
- прикладом демонстративного марнотратства;
- системою нерівного розподілу добробуту, а також засобів до існування [10].

У наступній праці Т. Веблена *“Теорії ділового підприємства”*, яка вийшла у 1904 р., було проведено дослідження протиставлення бездіяльності та виробничої діяльності, показано культуротворче значення великого машинного виробництва, що обумовлювалося науково-технічним прогресом, адже машинна технологія потребує для управління нею технічних знань і раціонального мислення. Розкрито суперечність між раціональною та ірраціональною поведінкою бізнесменів, які у гонитві за надприбутками шляхом купівлі-продажу на фондовому ринку цінних паперів (прав власності) орієнтувалися на захоплення якомога більшої частини самої індустріальної системи, відповідно, й були незацікавлені у її раціональному функціонуванні, оскільки добували доходи із перебоїв у процесах суспільного виробництва. Він відзначав, що підпорядкування індустрії меті зростання грошового багатства деформує індустріальну систему, викликаючи кризи недовиробництва й перевиробництва, а політику великих корпорацій щодо скорочення виробництва заради утримання монопольних цін назвав *“саботажем”* й вказав, що конкуренція за рахунок зниження витрат заміщується *“нецінковою конкуренцією”*, а саме її маркетинговими складовими, серед яких відмічав рекламу, упаковку та інші способи так званого *“вміння продавати”* [10].

Важливим є те, що Т. Веблен виявив та відзначив дві ведучі тенденції американського капіталізму, якими він позначив монополізацію і нарощування сил економічної депресії, адже ці дві тенденції є основоположними факторами дестабілізації й обумовлюють нестабільність економічної системи. Також він пророкував збільшення непродуктивного споживання благ у зв'язку з маніпулюванням споживчими вподобаннями населення й зростанням виробництва озброєння, що перекривалося гаслами національної політики [10].

У статті *“Перші досліди з організації трестів”* Т. Веблен підкреслив укоріненість рис загарбницької діяльності й назвав корпорації представниками капіталістичних монополій, пророкуючи хижачку стадію капіталізму та застуджуючи промислових і фінансових магнатів, як *“баронів-розбійників”*.

У наступній великій роботі *“Інстинкт майстерності і стан промислових вмінь”* (1914 р.) Т. Веблен розглядав промислову поведінку, спираючись на нові ідеї у фізіології, а саме на три інстинкти, як цілеспрямовані

фактори поведінки, досягаючи вищої еволюційної стадії у машинному виробництві.

Слід відмітити, що у цей період в США набули значення ідеї “наукового управління виробництвом”, що пов’язується з іменами Ф. Тейлора, подружжям Гелбрейтів та ін. “інженерами ефективності” [10]. На цей же період припадає й впровадження терміну “технократія” як утопічного уявлення про перехід влади до інженерно-технічної еліти. Адже Т. Веблен у своїй останній книзі “Абсентеїстська власність” також покладався на перетворення економічного устрою суспільства, розглядаючи й планове господарство, процеси розширення власності, без реальної участі у виробництві матеріальних благ.

Учень та послідовник Т. Веблена, який поставив своїм завданням зробити наступний крок у русі від “нормальної” моделі до дійсності, У. К. Мітчел вбачав “дійсним” економічним суб’єктом “середньостатистичну” людину у її ставленні до грошових інститутів [10]. У. К. Мітчел продовжив дослідження Веблена щодо “дихотомії індустрії та бізнесу” в аналізі розривів між динамікою промислового виробництва й динамікою цін.

У. К. Мітчел увів поняття “ділового циклу”, на відміну від введеного В. Зомбартом поняття “економічна кон’юнктура”, адже в своїй роботі “Ділові цикли” він розглядав ідеї державного втручання, наприклад, банківської реформи через використання державних видатків у якості балансиру, створення системи страхування від безробіття.

У. К. Мітчел намагався показати, що мистецтво “робити гроші” в сучасній (тогочасній) цивілізації значно випередило вміння їх раціонально витратити. Він же відмічав, що особливо нераціональним є витрачання в сімейних бюджетах, де характер витрат часто визначається бажанням похизуватися перед іншими, а витончені способи витрат грошей є одним із важливих шляхів самоствердження й завоювання престижу в суспільстві [10].

Ще один із значимих послідовників Т. Веблена, а саме розробник “правового інституціоналізму” Дж. Р. Коммонс розглядав питання врегулювання відносин між працею і капіталом. У своїй першій книзі “Розподіл багатства” (1893 р.) Дж. Р. Коммонс констатував зростання монополістичних елементів у ринковій економіці й виправдовував існування профспілок, які домагаються підвищення заробітної платні вище деякого мінімуму, необхідного для захисту працівників від тиску з боку великого капіталу. Але він й відзначав, що впливи великих корпорацій можуть бути благотворними у тій мірі, в якій вони здатні пом’якшувати гостроту депресії та нарощувати масштаби виробництва.

Також Дж. Р. Коммонс вивчав судові рішення як правові засади врегулювання відносин між колективними та індивідуальними діями. В його головних працях “Промислова доброзичливість” (1919 р.) та “Промислове управління” (1923 р.) розглядаються ідеї соціального порозуміння робітників і підприємців за допомогою “взаємних поступок” [10].

Коммонс закликав капіталістів налагодити “добрі відносини” з робітниками та визнати невід’ємними ці компоненти структури зрілого промислового суспільства. Він дійшов розуміння інститутів як звичаїв, що історично склалися, освячені юридичним авторитетом та сягають корінням у колективну психологію.

Також важливою категорією *інституціональної теорії* стало виведене Коммонсом поняття *угоди (транзакції)*. Було виведено три головних етапи кожної угоди, які Коммонс розділив на: *торгові; управлінські; раціонуючі*.

Більшість угод є *торговими*, адже кожна з них включає в себе переговори, прийняття зобов’язань та виконання угоди.

*Управлінські* угоди виявляють відносини між керівниками й підлеглими.

До *раціонуючих* угод належать оподаткування, бюджет, регулювання цін, рішення правлінь корпорацій.

На відміну від Веблена, який підмічав безглуздя й непримиренні конфлікти, добросердний Коммонс знаходив поступове виникнення “розумних звичаїв і розумних цінностей, під впливом яких змінюються самі інститути” [10].

Проводячи аналогію між діючими підприємствами, мета яких – підвищення технічної ефективності виробництва, й діючими компаніями, які зайняті тільки грошовими угодами, Коммонс зазначав, що можливим є врівноваження інтересів індустрії та бізнесу.

Важливим було й дослідження Коммонсом процесів виникнення довготривалого кредиту і включення інвестора-банкiera у приведення в дію промислового виробництва. Вбачалося, що банківський капіталізм пов’язується з віддаленням юридичного контролю над товарами від фізичного та гонитвою за власністю.

Коммонс проявляв упевненість щодо досягнення розумної цінності між колективними діями капіталістів і робітниками. Ці спрямування Коммонса збіглися з прийняттям роком пізніше Акта про трудові відносини в США, тобто в період рузвельтівського нового курсу, який закріплював за робітниками право на укладання колективних договорів [10].

У цей же період інші найближчі до представників *інституціоналізму* науковці А. Берль, Р. Тагвелл, Г. Мінз обґрунтовували висновок про віддалення власності від контролю у великих акціонерних компаніях, оскільки більшість, як вони вважали, власників перетворилися на пасивних інвесторів, а реальне управління підприємствами перейшло в руки менеджерів, тобто найнятих управлінців, які зможуть здійснювати контроль над корпораціями у своїх власних інтересах. Як відмічали Берль та Мінз, “концентрація економічної сили, яка відділена від власності, фактично створила економічні імперії й передала ці імперії до рук нової форми абсолютизму” [10].

У 30 рр. минулого століття *інституціоналізм* був відтіснений “кейнсіанською революцією” у затінок.

У 50-60 рр. нові постаті *інституціоналізму* надали свіжого струму у науковому пошуку ідей розвитку економічної системи.

Одним із таких науковців був Дж. К. Гелбрейт, уродженець Канади, який став новою яскравою фігурою *інституціоналізму*. У 1952 р. в своїй першій монографії “Американський капіталізм. Теорія врівноважуючої сили” Дж. К. Гелбрейт констатував, що в умовах олігополії “саморушійна сила конкуренції є химерою”; реальність полягає у врівноваженні сил монополій-продавців і монополій-покупців; зростання сил врівноваження підвищує здатність економіки до саморегулювання, але в цілому ряді випадків вони не діють; тоді на допомогу приходять втручання держави, яка також виступає однією з врівноважувальних сил [10].

Ще одна робота Дж. К. Гелбрейта – “Суспільство достатку”, опублікована у 1958 р., мала значний успіх, спрямовувалася на проблему *соціального дисбалансу* між виробництвом товарів для приватного споживання і недостатніми витратами на суспільні послуги. Гелбрейт провів паралелі між величезною кількістю товарів на американському ринку й відсталістю сфер комунального господарства, громадського транспорту, освіти і медичного обслуговування. Він наполягав на необхідності збільшення державних інвестицій у міський благоустрій, житлове будівництво і особливо в освіту, що виявляло економічні інтереси регіону. Виступав проти абсолютизації зростання ВВП як показника досягнення економічної системи, першим вказавши на те, що виробництво слід оцінювати і з точки зору його впливу на оточуюче середовище [10].

Важливим є й те, що Дж. К. Гелбрейт обґрунтував концепцію *трансформації капіталізму* у 60-70 рр. у своїх двох значимих роботах “Нове індустріальне суспільство” (1967) та “Економікс і суспільна мета” (1973), в яких головною відмінною рисою *нового індустріального суспільства* він визначив господарювання техноструктури корпорацій, під якою розумілася сукупність великої кількості вчених, інженерів і техніків, спеціалістів з реалізації, реклами та торгових операцій, експертів у галузі відносин з громадськістю, адвокатів і людей, добре знайомих з державним бюрократичним апаратом, різного роду посередників. Гелбрейт відзначив, що техноструктура монополізувала знання, необхідні для прийняття рішень, огородила процес прийняття рішень від власників капіталу, перетворила уряд у свій “виконавчий комітет” [10].

Основною позитивною метою Гелбрейт виділив зростання фірми, адже “влада техноструктури підкорює собі механізм формування цін; фірмам-гігантам належать найважливіші місця на ринках збуту товарів, які вони виробили, і ціна, що склалася у кожній галузі, зазвичай прямує до такого рівня, який відображає інтереси техноструктури, в найбільшій мірі спрямованої до забезпечення зростання” [10].

Гелбрейт на прикладі економіки США виділив дві системи нового індустріального суспільства – плануючу та ринкову, сформулювавши “презумпцію нерівності” між двома підсистемами: в темпах розвитку, прибут-



ках. “Плануюча система” експлуатує ринкову, перекладаючи на неї вагому частину своїх витрат. Великі фірми прив’язують до себе дрібних постачальників, виступаючи як монополії, адже більшість нововведень потребує спеціалізованих знань, організації та фінансової підтримки. Додатковим джерелом влади для плануючої системи є організована робоча сила.

До того ж, Гелбрейт навмисно протиставляв концепцію техноструктури неокласичній теорії з її передумовою первинності цін. На його думку, економічна теорія перетворилася на ширму, яка прикриває владу корпорацій, штучно відірвавши теорію фірми, віднесена до мікроекономіки, від проблем загального керівництва економікою, віднесеного до макроекономіки.

Гелбрейт, який неодноразово відвідував СРСР, вважав категорію техноструктури придатною до планової соціалістичної економіки, незважаючи на те, що управлінська структура соціалістичних підприємств значно простіша, аніж структура західних корпорацій.

Він вважав, що спільність природи великих підприємств у капіталістичній і соціалістичній економіці обумовлює тенденцію до *конвергенції* (“сходження”) двох економічних систем [10].

Концепцію *конвергенції* Гелбрейт протиставив доктрині неминучого конфлікту між соціалістичним і капіталістичним світами, а розповсюдження ця концепція одержала у 60–70 рр. серед прибічників роззброєння та “демократичного соціалізму”, таких як, наприклад, нобелівські лауреати Я. Тінберген, Л. Полінг, А. Сахаров.

Важливим висновком Гелбрейта було те, що мета “зрілої” корпорації відрізняється від цілеспрямованості невеликих фірм, які формуються, орієнтуючись на інтереси техноструктури, й зводяться до завдань збереження самої техноструктури і зміцнення становища цієї фірми.

Відповідно, кожна корпорація в межах своїх планів формує мережу взаємовідносин, довгострокових зобов’язань, які переважаються з планами інших корпорацій, що обумовлює створення цілісної системи, яка, на думку Гелбрейта, лежить в основі переходу (трансформації) економіки у нову якість, тобто нове індустріальне суспільство.

Етап *неоінституціоналізму*, який формувався у 60–70 рр. завдяки працям Р. Коуза, досліджував два найважливіші інститути: фірму і ринок, що складають інституційну структуру економічної системи. Тоді ж була введена нова категорія для вивчення – “трансакційні витрати”, тобто витрати на укладання договорів (контрактів), підкріплюючи це пізніше так званою “теоремою Коуза”, яка доводить значення трансакційних витрат для економіки.

Одним із основних представників “новітнього інституціонального підходу” був Д. Норт, дослідження економічного зростання якого були набагато глибшими та далекогляднішими, аніж розрахунки економістів-“неокласиків”. Його уявлення створювали нове розуміння довгочасних успіхів і криз суспільства, адже, за Нортом, інститути – це набір праїндивідуумів в інтересах максимізації багатства, тобто інститути – це розроблені людьми формальні

(конституції та закони) і неформальні (різномірні прийняті кодекси поведінки, угоди) обмеження, заходи примусу, які вибудовують їх взаємодію. Загалом вони утворюють спонукальну структуру суспільства та економічної системи, а інституціональний розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами і суб'єктами господарювання. Він досліджував технологічний спосіб виробництва, народонаселення, ідеологію, політику й, відповідно, інститути, виявивши нове розуміння довготривалих успіхів та економічних криз, визначаючи спонукальні мотиви суспільства, де під впливом взаємодії між інститутами й організаціями одні визначають “правила гри”, а інші є “гравцями”.

Важливим видається визначення (за Нормом) того, що нові інститути з'являються тоді, коли в суспільстві вбачають можливість одержання прибутку, який не можуть мати в умовах вже існуючої інституціональної системи. Тобто якщо виробничі фактори надають можливість збільшення доходів, а існуючі інституційні фактори цьому заважають, виникають передумови щодо виникнення нових інституційних утворень [61].

Ще один із представників “новітнього інституціонального підходу” Дж. Ходжсон визначав інститут як соціальну організацію, яка, покладаючись на традиції, звичаї та правові обмеження, формує довготермінові рутинні схеми поведінки [10]. Також він стверджував, що інститути не тільки обмежують індивідуумів, впливають на них, а й поряд з природним оточенням та біологічною спадкоємністю індивідуума формують людей як соціальних істот.

*Інституціональне* спрямування еволюціонувало як у різні часи, завдяки різним науковцям, так і різними етапами наукових підходів до дослідження всієї сукупності соціально-економічних факторів (інститутів), що розглядаються у взаємозв'язку і взаємообумовленості, враховуючи ідею соціального контролю суспільства над економікою.

“Старий інституціоналізм” (традиційний) формувався на передумовах, згідно з якими звичаї розповсюджуються на певне коло людей і стають типовими для соціальної культури, трансформуються в традиції, тобто, як і інститути, є найбільш стійкими та інертними.

“Нова інституціональна економіка”, чітко відділивши інститути від звичаїв, сформувала зовсім інші нові методологічні засади, за якими всі процеси спрямовуються від індивідуумів до інститутів. Представники цього підходу пояснювали існування інститутів у вигляді фірм чи держави за допомогою моделі індивідуальної поведінки.

“Новітній інституціональний підхід” як ще одне з останніх спрямувань інституціоналізму відкидав попередні методологічні напрями зважаючи на те, що питання виникнення інститутів з певного надуманого світу, де існують індивідууми, але не має інститутів, є хибними. Його представники наголошували на тому, що інститути є основою до розуміння взаємовідносин між суспільством, економікою і впливах цих взаємовідносин на економічне зростання (чи занепад), відзначаючи інститути як основополо-

жний фактор функціонування економічних систем у довготривалій перспективі, тобто стабільний стан.

У цілому “інституціональний підхід” має важливу особливість, яка полягає у тому, що в його межах поєднуються як теоретичні напрацювання, так і розглядається аналіз конкретних ситуацій та об’єктів. Тобто виконуються завдання, які ставить перед собою інституціоналізм, поєднуючи мікро- та макрорівні, що утворюють світову економічну систему.

Слід відмітити, що ще за часів зародження першої концепції ринкової економіки – *меркантилізму* й до сучасних теорій, які покладаються на *інституціоналізм* – світова наука досліджувала різноманітні способи економічного та соціального розвитку. У цих дослідженнях акценти робилися також на визначенні співвідношення пропорції “витрати – результати”, що відповідало певному технологічному стану та рівню розвитку економічних систем, а це, у свою чергу, обумовлювало напрацювання наукових підходів та принципів *сталого розвитку економічної системи*.

Виникнення різнорідних течій економічної теорії дозволило провести аналіз й співставлення деяких важливих наукових концепцій щодо умов формування сталих економічних процесів, покладаючись на розробки наукового пізнання.

Аналізуючи еволюційний шлях формування світової економічної науки, слід пам’ятати й дуже обережно підходити до оцінки теоретичних визначень, які стосуються минулих періодів, оскільки основний масив методологічних розробок формувався за принципами оцінки, що відповідала проблемним питанням свого часу.

Також слід враховувати, що у світовій економіці кожна теоретична концепція проявляє свої методики оцінки ситуації, а методологічні та методичні проблеми, пов’язані з переходом від однієї до іншої форми господарювання, виникають постійно. Введення нової методології потребує розробки принципово нових систем визначення макро- й мікропоказників, які характеризують використання матеріальних, трудових, фінансових, людських, інформаційних та інших видів ресурсів як у виробництві, так й у споживанні, а також узагальнюючих макроекономічних показників, методів їх обчислення та аналізу всіх складових структурних елементів економічної системи, переходячи від хаотичного до сталого розвитку.

Важливим здобутком людства можна вважати й те, що було виявлено, узагальнено, сформульовано і введено у вжиток теорії та практики наукового пізнання, й не тільки економічного, а цілого ряду термінологічних показників. Такі знакові й значимі поняття або протилежні значення стали основою вихідних і загальних принципів, які, в свою чергу, визначили концептуально-методологічні підходи до вирішення дослідницьких завдань, що поставали на різних етапах еволюції, революції або трансформації напрямів наукової думки. До них можна віднести такі основоположні визначення, як: *визначеність* та *невизначеність*; *статика* (метафізика) й *динаміка* (діалектика); *рівновага* – *незбалансованість*; *вірогідність* або

*ймовірність; корисність і цінність; конкуренція; циклічні коливання; алгоритм дій; впливи; досконалість і недосконалість; раціональні очікування; попит і пропозиція, сталий (стійкий) розвиток та нестабільність* й ще багато інших важливих визначень, що надають можливості для концептуального закріплення енциклопедичних понять різних галузей знань у науковому пізнанні економічної діяльності людства. Все це пов'язується ще й із традиційними поясненнями економічних спостережень, виявленням трактувань наукових поглядів та з формуванням систематизованого уявлення щодо економічних учень.

Особливості наукового пошуку виявляють закономірності формування наукових поглядів щодо процесів становлення господарських відносин та їх наукового обґрунтування, незалежно від свідомого чи несвідомого сприйняття, під впливом економічних факторів.

## **2.2. Основи теорій сталого розвитку економіки у світовій науці**

Проблеми економічного зростання завжди перебували в центрі уваги як фахівців, науковців, так і всього суспільства, оскільки цілепокладання життєдіяльності людства залежить від господарської діяльності, що правильно обра-на та вірно проводиться. Наукове обґрунтування основ економічного зростання дало змогу виділити п'ять основних груп (значення яких змінювалося з часом), що виявляють особливі впливи на процеси людського буття, а саме:

1. Фактори економічного зростання.
2. Співвідношення нинішніх та майбутніх потреб людства та їх впливи на темпи зростання.
3. Взаємовпливи економічного зростання та розподілу доходу.
4. Історичні тенденції економічного зростання.
5. Умови рівноважного (стійкого), збалансованого зростання [51].

Відмітимо, що дослідження проблем забезпечення *довготривалого економічного зростання*, яке відіграє ключову роль у піднесенні або спаді у життєдіяльності будь-якої держави, проводили ще у давні часи, а на перший план воно вийшло вже в теорії *меркантилістів* [51].

Важливим є те, що у світовій практиці сформувались певні методології вираження економічних законів розвитку та пояснення принципів проведення господарської діяльності.

Самі *методології* ґрунтуються на різних теоретичних концептуальних підходах, як, наприклад, спрямування *пролетарської політекономії*, яка покладається на *марксистську теорію розширеного відтворення* і впроваджувалась в умовах країн з командно-адміністративною економікою.

Інші формувались під впливом *кейнсіанських, монетаристських, інституціональних* теорій і впроваджувалась у країнах з ринковою економікою.

Та для всіх існуючих методологій можливо відмітити, що сама по собі методологія визначає основні підходи, принципи і методи наукових дослі-

джен, розкриває та характеризує логіку їх проведення. Відповідно, *науковий підхід – це обґрунтування та інтегрування системи певних знань щодо дослідження існуючого явища.*

Також і *принципи – це основоположні правила або вихідні положення з точки зору їх цілеспрямованості, системності, структури, логіки та організації дослідження, тобто основні вимоги, які повинні виконуватися.*

Інструментом проведення дослідження є *методи, тобто прийоми, способи, за допомогою яких реалізуються методологічні принципи.*

Проведення методологічних розробок покладається на *логіку, що визначає впорядковану послідовність дій.*

Складовою частиною методології є *методика, яка становить сукупність конкретних способів і прийомів, що використовуються для проведення конкретних заходів.*

Необхідно відмітити, що існуючий загальнометодологічний підхід щодо дослідження економічних процесів визначає *діалектичний метод*, оскільки він дозволяє збагнути сутність явищ і проблем, що належать до досліджуваних об'єктів, та встановити зв'язки між цими явищами. А реалізовується він на основі використання як загальнонаукових, так і специфічних методів.

*Науковими* основами методології дослідження економічної діяльності в світовій практиці є закони розвитку суспільних відносин та теоретичні засади економічних відносин.

*Загальні* наукові підходи, які застосовуються з метою проведення дослідження економічних явищ, можливо впорядкувати за такою послідовністю дій:

– *історичний підхід*, сутність якого пов'язується з дослідженням явищ у взаємозв'язку його історичних форм;

– *комплексний підхід*, який визначає дослідження явищ в їх зв'язках та залежностях від інших процесів і явищ та який, у свою чергу, поділяється на *генетичний* та *цільовий* підходи;

- *системно-структурний підхід*, який обумовлює, з одного боку, розгляд економічної системи у процесі динамічного розвитку, а з іншого – розчленовує цілісну систему на складові структурні елементи у їх взаємозв'язках та взаємодіях.

Наприклад, свого часу *англійська класична школа* не мала окремої спеціалізованої теорії *економічного зростання*, але науковці, які належали до неї, займалися дослідженням факторів зростання національного багатства та його співвідношенням із розподілом доходу [51].

А. Сміт, як представник цієї наукової школи, розглядав питання щодо визначення приросту національного багатства, про що свідчить назва його головної економічної праці “*Дослідження щодо природи і причин багатства народів*”, де головний висновок класиків зводився до того, що приріст багатства визначається величиною факторів виробництва та їх продуктивністю.

Найбільш докладно ці питання досліджені у роботі ще одного представника англійської класичної школи – Дж. Ст. Мілля, а саме у першій книзі “*Основи політичної економії*”, в якій спочатку розглянуті всі фактори виробництва, причини їх зростання, а потім *динаміка* їх продуктивності.

Зважаючи на те, що величина природних факторів виробництва, якими визначені праця і земля, у значній мірі не залежить від людських зусиль, то у якості *основи економічного зростання* розглядалося накопичення, тобто інвестування частини суспільного продукту, яке приводить до зростання капіталу, на чому наголошувала класична школа, покладаючись на “*ощадливість*” як запоруку економічного зростання [51].

Також відмітимо те, що оскільки на той час основні накопичення утворювалися з прибутку капіталістів (наймані працівники через недостатні доходи, а земельні власники в силу “споживацької” мотивації зберігали та інвестували значно менше), то особливе значення для економічного зростання набувала норма прибутку, а також розподілення доходу, що сприяло збагаченню капіталістів.

Як вважали *класики*, норма прибутку повинна була неодмінно знижуватись у довгостроковому аспекті, оскільки причиною, за їх прогнозами, був так званий “закон убиваючої родючості ґрунту”. Вони покладалися на те, що із зростанням населення та необхідності розширення орних площ родючість знижується, і це повинно призвести до відносного збільшення ренти і скорочення прибутку, що у кінцевому підсумку може призвести до падіння накопичень і припинення економічного зростання.

Цієї точки зору дотримувалися Т. Мальтус і Д. Рікардо, але представники англійської класичної школи недооцінили вже існуючі можливості технічного прогресу, за допомогою якого компенсувалася б убиваюча природна родючість ґрунту [51].

У процесі своєї взаємодії з природою людина, як суб’єкт господарювання, вступає у відносини як з природою, так і з іншими людьми.

Дослідження важливих положень *марксистської, кейнсіанської та монетаристської* теорій, на яких в основному базується методологія формування економічних процесів, дає змогу розглянути та проаналізувати пріоритетні пропорції, за якими визначається принципова побудова організації економічної діяльності, адже на різних етапах розвитку суспільства актуальними були ті або інші аспекти багатства, а ключовими елементами визначали два режими управління – *нестабільний* (аварійний, мобілізаційний) і *стабільний* (застійний) [92].

У *марксистській* теорії слід виділити важливі положення, за якими суспільне виробництво уявляється суспільно-економічними формаціями (СЕФ), що змінюються.

Оскільки *політекономія* вивчає виробничі відносини у безпосередньому зв’язку з виробничими силами та надбудовою, тобто з точки зору розвитку і змін цих суспільно-економічних формацій, то можливо представити СЕФ як:

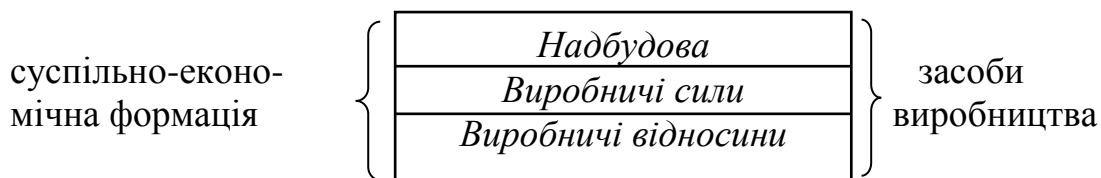


Рис. 2.1. Суспільно-економічна формація у визначенні пролетарської політекономії

Відповідно, що до *надбудови* відносять державу, ідеї, партії, а *виробничі сили* виявляють відносини суспільства до природи і показують, як людина використовує її багатства для *виробництва засобів життя*. Таким чином, *виробничі сили* включають такі елементи, як:

- людина з її робочою силою;
- *засоби виробництва* (ЗВ), які поділяються на *засоби праці* та *предмети праці*.

*Робочу силу* можливо визначити як здатність людини до праці, тобто сукупність її сутнісних сил, які вона приводить у дію, коли створює блага або послуги.

*Предмети праці* (ПП) – це те, на що спрямовується праця людини, що складає *матеріальну основу* майбутнього кінцевого продукту.

*Засоби праці* (ЗП) – це речі, які працівник розміщує між собою і предметом праці та які слугують для нього в якості провідника його впливу.

Таким чином, *засоби виробництва* можна представити і у формульному вигляді:

$$ЗВ = ПП + ЗП \quad (2.5)$$

У сучасних економічних умовах господарювання до *засобів виробництва* також відносять: *технології*; *організацію виробництва*; *джерела енергії*; *інформацію*.

Оскільки в процесі виробництва благ і послуг люди вступають у певні відносини між собою, то такі відносини визначаються як *виробничі*. Вони поділяються на:

- організаційно-економічні (ОЕ);
- соціально-економічні (СЕ).

Самі організаційно-економічні відносини – це відносини між людьми в процесі організації виробництва, а існуючі соціально-економічні відносини виступають як суспільна форма виробничих сил, існуючи в одному з двох протилежних станів (стабільному чи нестабільному).

Організація виробництва забезпечує єдність та злагодженість взаємодії як людей, так і засобів виробництва між собою, приймаючи такі основні форми: спеціалізація; кооперація; концентрація; централізація; комбінування виробництва.

*Пролетарська політекономія* визначила суспільне виробництво як процес створення життєвих благ, необхідних для розвитку людського суспільства.

Первісно суспільне виробництво виникло як матеріальне виробництво, тобто виробництво матеріальних благ та матеріальних послуг, згодом до матеріального виробництва почали відносити такі галузі як промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок тощо.

З того моменту, як людина почала виробляти більше різноманітних за видами, формами і т. ін. споживчих благ, аніж їх могли споживати, виникло нематеріальне виробництво, до якого віднесли такі сфери людського буття, як освіта, наука, культура, соціальне забезпечення.

Відповідно, визначені (виокремлені) матеріальні послуги та нематеріальні послуги поєднали у сферу послуг, що представлено на рисунку 2.2.

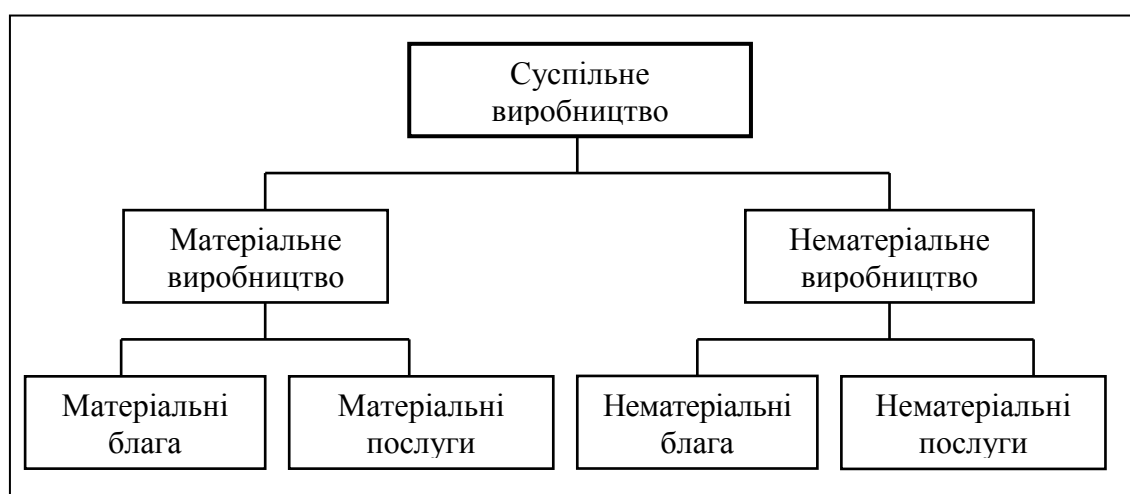


Рис. 2.2. Суспільне виробництво та його структура

Розподіл суспільного виробництва було представлено як дві сфери господарського механізму:

– *сфера матеріального виробництва*, де виробляються матеріальні блага і послуги;

– *невиробнича сфера*, що надає різноманітні нематеріальні послуги.

Також розподіл виробничої сфери поділявся на два підрозділи:

– *виробництво засобів виробництва*;

– *виробництво предметів споживання*.

Розподіл сукупного суспільного продукту та будь-якого товару за вартістю розділявся на дві частини: вартість витрачених засобів виробництва ( $c$ ) та знов створену вартість ( $v+m$ ), де  $v$  – вартість необхідного продукту й  $m$  – вартість додаткового продукту.

Відповідно, було визначено положення щодо додаткового продукту як джерела накопичення та іншого накопичення, але вже як джерела розширеного відтворення, що має важливе значення при формуванні економічних пропорцій, на основі яких виділяються пріоритети, обґрунтовуються



співвідношення між фондами споживання й накопичення, виробництвом і споживанням, тобто вихідні визначення *економічної політики* як окремих суб'єктів господарювання і в цілому всіх сукупностей національного господарства.

До того ж, свого часу у науковому пізнання було визначено, що суспільне виробництво має (розподіляється на) дві наступні сторони: діалектичну єдність виробничих сил та на іншу сторону – виробничі відносини, що відтворимо за допомогою рисунку 2.3, який і проаналізуємо.

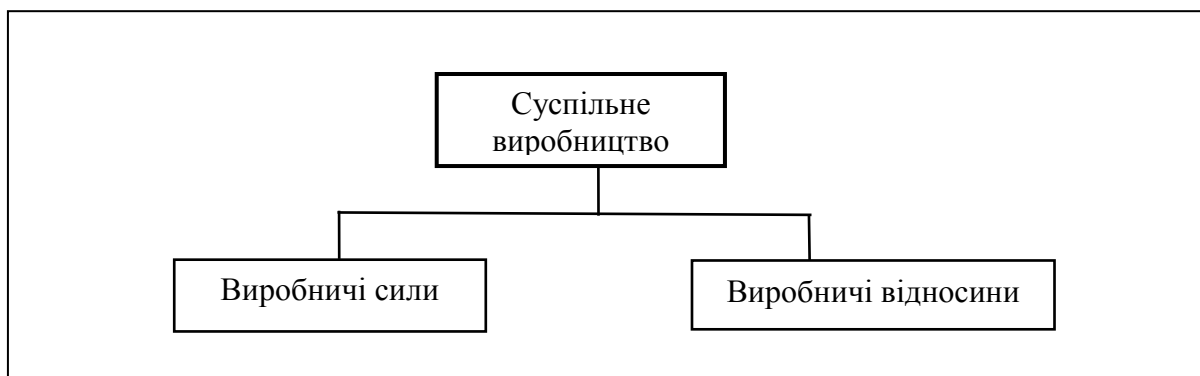


Рис. 2.3. Суспільне виробництво як діалектична єдність виробничих сил та виробничих відносин

За *теорією відтворення*, автором якої був К. Маркс, національне господарство визнавалось як єдине, неподільне ціле, яке має два підрозділи (*виробництво засобів виробництва та виробництво предметів споживання*) й поділяється на  $n$  галузей [17; 51].

Тоді валовий національний продукт ( $X$ ) у вартісному вигляді визначається як:

$$X = c + (v + m), \quad (2.6)$$

де  $c$  визначає витрати засобів виробництва, необхідні для створення продукту  $X$ , а сума  $v + m$  є витратами живої праці.

Відповідно, обсяги валового продукту окремих підрозділів (першого і другого) національного господарства визначені як:

$$\left. \begin{aligned} X1 &= c1 + (v1 + m1) = a1c X1 + (v1 + m1), \\ 2 &= c2 + (v2 + m2) = c2 + a2 (v + m) X2. \end{aligned} \right\} (2.7)$$

З цих рівнянь отримувалися перетворені формули *обсягів валового виробництва засобів виробництва й валового виробництва предметів споживання*, що давало можливість проведення розрахунків простого відтворення, тобто визначення планових показників виробництва для будь-яких суб'єктів господарювання, різнорідних галузей економічної системи.

Такі схеми розширеного відтворення за допомогою теоретичних розробок марксистської концепції визначали принципи розширеного відтворення національного господарства як окремих суб'єктів, так і всього господарства країни.

К. Маркс також додержувався схожих із класичною школою поглядів на довготривалі перспективи економічного зростання при капіталізмі. Але, на відміну від класиків, Маркс пов'язував тенденцію до зменшення норми прибутку не зі зниженням родючості ґрунту, а зі зростанням відношення постійного капіталу ( $C$ ), вкладеного у засоби виробництва, до змінного капіталу ( $V$ ), вкладеного у робочу силу, що він називав “органічна побудова капіталу” [51].

Норма прибутку дорівнювала, за Марксом, відношенню доданої вартості ( $m$ ), створеної неоплаченою працею робітників, до величини авансованого капіталу:

$$p_1 = \frac{m}{C+V} \cdot \quad (2.8)$$

Розділивши чисельник і знаменник на  $V$ , одержуємо:

$$p_1 = \frac{mV}{CV+1} \cdot \quad (2.9)$$

Отже, чим більша органічна побудова капіталу, тим менша норма прибутку, оскільки показник  $mV$  – так звана “норма експлуатації” – приймається за незмінну величину при рівновазі сил робочого класу і буржуазії [51].

До того ж, К. Маркс дійшов висновку, що з розвитком *капіталістичного способу виробництва* відбувається відносно зменшення змінного капіталу по відношенню до постійного капіталу, тобто зростання  $CV^2$ , причиною чого він вважав технічний прогрес, який, у свою чергу, пояснювався бажанням капіталістів одержати додаткову додану вартість за рахунок того, що їх витрати виробництва будуть меншими від нормальних для даної галузі. Ці висновки Маркса виходять, напевно, з передумови, згідно з якою технічний прогрес може бути тільки праце-, але не капіталозберігаючим, тобто він не вбачає можливості компенсувати збільшення кількості машин, що застосовуються, їх здешевленням [51]. Така тенденція, за К. Марксом, незважаючи на протидіючі фактори, виявляє значення того, що капіталістичне виробництво втрачає стимули до подальшого зростання, спосіб виробництва при цьому сам створює собі межі [51].

У період розквіту *маржиналізму* інтерес до проблем зростання знизився, переважаючого значення набував статичний рівноважний підхід, а предметом пануючого напрямку в економічній теорії стало розподілення вже створених рідких ресурсів між галузями, де вони використовувалися. До того ж, протягом більше сорока років (1871–1914) зростання розглядалося скоріше як презумпція, а не проблема.

Найбільше проблемами економічного зростання серед представників *маржиналізму* займався А. Маршалл, який мав у своїх доробках напрацю-

вання теорій зростання, які він розробляв окремо для валового й чистого доходу країни. До числа факторів зростання валового доходу він відносив:

- кількість і продуктивність працівників;
- накопичене багатство (капітал);
- природні ресурси з урахуванням зручності їх місцепокладання, рівень техніки;
- “суспільну безпеку”, яка відображує впевненість економічних агентів у тому, що вони одержать доходи.

А. Маршалл відмічав, що зростання чистого доходу, тобто надлишок валового доходу суспільства над його необхідними витратами, залежить від:

- готовності людей жертвувати нинішнім заради майбутнього;
- міцності сімейних зв’язків (визначальний стимул до забезпечення майбутніх поколінь);
- норм процента, які визначають стимули до заощаджень [51].

Ці визначені А. Маршаллом фактори, у свою чергу, залежать від багатьох інших причин, відповідно, така теорія стала б занадто складною, багатofакторною, тому й не була включена у кінцевий варіант робіт цього науковця.

У подальшому найбільшого розвитку одержали ті теорії зростання, які зосереджували увагу на вузькій групі факторів та взаємозв’язків, приймаючи інші за рівні [51].

Видатний австрійський економіст Й. Шумпетер, починаючи зі своєї відомої роботи “Теорії економічного розвитку” й продовжуючи дослідження факторів економічного зростання у наступних працях, пов’язував динаміку економіки з підприємницькою діяльністю щодо здійснення нових комбінацій. Але основну увагу він приділив не “кількісному” економічному зростанню, а “якісному економічному розвитку” [51].

У першій половині ХХ ст., в період між двома світовими війнами, які обумовили великі потрясіння та принесли розруху в економіку багатьох країн, у тому числі й розвинутих західних, знов запанувала “кейнсіанська революція”, оперуючи агрегатними показниками і досліджуючи умови макроекономічної рівноваги, особливо умови рівності заощаджень та інвестицій. Це викликало великий інтерес до виміру динаміки національного доходу та його складових, що докладно досліджувалося в роботах С. Кузнеця. Автор-засновник “кейнсіанської концепції” Дж. М. Кейнс зосереджував свою увагу на короткостроковому аналізі.

Виділимо періоди, які слідували один за іншим, коли переважали *короткострокова теорія циклу* (1930-і, 1970-і рр.) і *довгострокова теорія зростання* (1940-60-і, 1980-і рр.) [51].

Відмітимо, що кейнсіанська концепція наголошує на найважливішому значенні сукупних витрат через сукупний попит та складові цих витрат, основоположним рівнянням для чого визначає таке:

$$C + G + I + (E - M) = Y, \quad (2.10)$$

де  $C$  – внутрішнє споживання у приватному секторі;

$G$  – державні витрати;

$I$  – інвестиції;

$E$  – експорт товарів і послуг;

$M$  – імпорт товарів і послуг;

$Y$  – обсяги товарів і послуг за відрахуванням проміжного споживання [51].

У стані рівноваги ліва частина рівняння (сукупні витрати) дорівнює правій частині (обсягам виробництва в країні), адже кейнсіанська концепція економічного зростання покладається на основоположне значення попиту, який забезпечує збалансоване зростання. Тому на основі цієї моделі базується методика розрахунків ВВП (валового національного продукту), *інвестиційної політики*, обсягів експорту та імпорту товарів і послуг.

До того ж, під *теорією економічного зростання* на той час малася на увазі *формальна теорія зростання*, яка виникла як результат розповсюдження *кейнсіанства* на довгостроковий період, на чому наголошував А. Маршалл. Та початок цієї теорії поклали моделі, які були розроблені майже в один і той же період, але незалежно одна від іншої – англійським економістом Р. Харродом та американським Е. Домаром [51].

Р. Харрод у своїй книзі “Економічний цикл”, застосовуючи кейнсіанське пояснення, визначав причину економічного циклу у взаємодії мультиплікатора й акселератора, але без побудови відповідної моделі. А вже у 1939 р. у своїй статті “Нарис теорії динаміки” він розглядає економічне зростання, що згодом (1948 р.) було розвинуто в книзі “До теорії економічної динаміки” [51].

Інший науковець – швед Г. Кассель у роботі “Теорія суспільного господарства” вперше ввів до економічного аналізу поняття *збалансованого зростання*, за яким структура економіки не змінюється, оскільки всі її компоненти зростають однаковим темпом, який дорівнює темпу зростання населення.

Ще один шведській економіст Є. Лундберг у книзі “Дослідження з теорії економічної експансії” (1937 р.) надав поняттю *збалансованого зростання* точне математичне формулювання, показавши, що єдиний темп зростання повинен дорівнювати відношенню між нормою збереження й показником капіталоємності економіки. Тим самим він практично описав основний зміст майбутньої моделі Харрода-Домара. Але сам Лундберг не був знайомий з роботами своїх шведських колег [51].

Оскільки існують декілька варіантів запису моделей Харрода, які належать як йому самому, так і наступним економістам, проаналізуємо їх, зважаючи ще й на те, що у всіх випадках модель складається з трьох частин.

**1. Фундаментальне рівняння зростання.** Покладаючись на основні економічні агрегати й тотожні перетворення, фундаментальне рівняння Харрода набуває такого вигляду:

$$G = \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta K / Y}{\Delta K / \Delta Y} = \frac{S / Y}{I / \Delta Y} = \frac{S}{a}, \quad (2.11)$$

де  $G$  – темпи приросту доходу або випуску продукції;  
 $Y$  – дохід чи випуск продукції;  
 $K$  – капітал;  
 $S$  – заощадження;  
 $I$  – інвестиції, за визначенням рівні приросту капіталу  $\Delta k$ , за умовою рівні заощадженням;  
 $S$  – частка заощаджень у доході;  
 $a$  – коефіцієнт приросту капіталоємності (кількість капіталу, необхідна для збільшення випуску на одиницю).

У такій формі фундаментальне рівняння становить собою достатньо тривіальний висновок: темпи зростання прямо пропорційні частці заощаджень та зворотно пропорційні капіталоємності. Але йому можливо надати й більш змістовну інтерпретацію з точки зору досліджуваної проблеми стабільності економічного зростання [51].

**2. Гарантоване зростання.** Інвестиції у кожний період часу  $t$  залежать від очікуваного для даного періоду приросту випуску:

$$I_t = a \Delta Y_{t^*}, \quad (2.12)$$

де  $I_t$  – інвестиції у період  $t$ ,  $Y_{t^*}$  - очікуваний період,  
 $a$  – коефіцієнт приросту капіталоємності (кількість капіталу, яка необхідна для збільшення випуску на одиницю). Дане рівняння є фактично механізмом акселератора.

У той же час заощадження для того ж періоду за визначенням дорівнюють:

$$S_t = s Y_t, \quad (2.13)$$

де  $Y_t$  – дохід або випуск продукції у період  $t$ ,  
 $S_t$  – сума заощаджень за цей же період,  $s$  – частка заощаджень у доході;

За умовою  $S_t = I_t$ , тобто

$$s Y_t = a \Delta Y_{t^*} \quad (2.14)$$

Коли існує ситуація, що є необхідною умовою збалансованого зростання, а очікування підприємців виконуються і в них не виникає ніякого стимулу щодо розширення чи скорочення своїх виробничих потужностей, тоді передбачається, що при виконанні побажань потужності заповнюються повністю.

У такому разі очікуваний приріст доходу повинен бути рівним фактичному:  $a \Delta Y_{t^*} = a Y_t$ , тобто підприємці не стикаються з жодними приємними чи неприємними подіями.

Тоді з рівняння (2. 14) випливає, що:

$$\frac{\Delta Y}{Yt} = \frac{s}{a} \quad (2.15)$$

Ліва частина рівняння (2.15) – це темп приросту доходу (чи продукту), але не будь-який, а той, за яким плани підприємців точно реалізуються. Харрод позначив такий приріст гарантованим ( $G_w$ ), хоча логічно, напевно, було б його назвати “рівноважним”.

Величина  $a$  у правій частині рівняння (2.15) теж становить не будь-який коефіцієнт приросту капіталоємності, а тільки той, який буде потрібен для гарантованого зростання. Тому величину  $a$  можна відзначити як  $a_r$  (індекс  $r$  позначає потрібний рівень даного показника). Тобто це новий (граничний) капітал, який буде потрібен для збереження такого випуску продукції, що повинно задовольнити споживчий попит, який виникає з граничного доданого доходу споживачів ( $\Delta Y_t$ ). У кожен даний момент Харрод розглядав величину  $a_r$  як фіксовану, що означало те, що заміщення праці капіталом чи, навпаки, у процесі виробництва він вважав неможливим. Таку передумову, яка відіграє в цій моделі вирішальну роль, Харрод виділяє не з постійності технологій, як можливо було б передбачити, а з передбачуваної жорсткості цін праці й капіталу – ставки заробітної плати й норми прибутку [51].

Відповідно, гнучкість першої обмежена закріпленою у суспільстві мінімальною ставкою заробітної платні, а вже гнучкість другої – мінімально прийнятним рівнем процента, тому стабільне гарантоване зростання дорівнює:

$$G_w = \frac{S}{a_r} \quad (2.16)$$

Для кожного моменту його величина визначена однозначно, а фактичне зростання зовсім не обов’язково повинно дорівнювати гарантованому, хоча будь-який підприємець прагне до того, щоб його плани були максимально точними [51].

Розходження ж цих величин у моделі Харрода має тенденцію не згладжуватися, а, навпаки, наростати, що веде до нестійкості системи. Так, якщо  $G > G_w$ , тобто зростання, виявилось більше очікуваного, то капіталоємність  $a$  буде менше потрібної  $a_r$ , що спровокує виникнення ефекту акселератора – зростуть замовлення на інвестиційні товари. В свою чергу, інвестиційний мультиплікатор призведе до подальшого зростання виробництва. Якщо ж фактичне зростання виявиться менше гарантованого (очікування виробників виявляться недовиконаними), то потужності стануть недозавантаженими, що запустить механізм акселератора-мультиплікатора у бік зниження.

Збільшенню відхилення фактичного зростання від гарантованого можливо було б запобігти, якби норма заощаджень  $s$  змінилася в стільки разів, у скільки зміниться фактичний темп зростання  $G$ , але у протилежному

напрямі. Та як уявляв собі Харрод, неможливо представити собі, що частка заощаджень у доході повинна збільшитися в чотири рази внаслідок того, що темпи зростання доходу зміняться з 1 до 4 % [51].

Таким чином, ситуація збалансованого зростання, коли фактичне зростання дорівнює гарантованому, виявляється, як відмічав Харрод, “рівновагою на лезі ножа”. Тому дією відцентрованих сил, які зумовлюють систему відхилятися все далі від рівноважного зростання, Харрод пояснював феномен економічного циклу [51].

**3. Природне зростання.** За умови того, що гарантоване зростання гарантує завантаження виробничих потужностей, надалі Харрод вводить до свого аналізу передумову повної зайнятості іншого фактора виробництва – трудових ресурсів. Відповідно, що *темп економічного зростання* при повній зайнятості праці Харрод називає природним, хоча, як відмічають інші науковці, його слід було б назвати “максимальним”, оскільки він визначається темпом зростання пропозиції праці і темпом зростання його продуктивності [51].

За умови експоненціального зростання пропозиції і продуктивності праці природний темп зростання дорівнює сумі темпів зростання цих величин:

$$Gn = n + g, \quad (2.17)$$

де  $n$  – темп зростання пропозиції праці, а  $g$  – темп зростання продуктивності праці.  $Gn$  – максимально можливий рівень середнього значення  $G$  за довготривалий період.

Для того, щоб були повністю завантажені як праця, так і капітал, треба дотримуватись рівняння  $Gw = Gn$ . Але гарантований та природний темпи зростання визначаються незалежно один від іншого абсолютно різними факторами і збігтися можуть тільки випадково. Відповідно, й так зване “лезо ножа”, на якому перебуває рівновага в моделі Харрода, виявляється “двосічним”, тому необхідно додатково розглянути випадки нерівності  $Gw$  та  $Gn$ .

Передбачено, що  $Gw < Gn$ , але, як уже було відмічено, якщо  $G > Gw$ , то виникає самопідтримуючий бум. Якщо ж при цьому  $Gw < Gn$ , тобто  $Gw < G < Gn$ , то такому буму немає ніяких меж у довготривалому періоді. Структурне безробіття присутнє, оскільки рівня  $Gn$  не досягнуто, але його значення зменшується. Проте такий стан не можна назвати безпроблемним, оскільки ситуація, коли виробничі потужності хронічно перезавантажені, можуть викликати інфляцію [51].

Було б гірше, якби  $Gw > Gn$ , тоді  $G$  просто не може бути більше, ніж  $Gw$  ( $G < Gn < Gw$ ), оскільки величина  $Gn$  – його фізична межа, що означає одночасне існування безробіття ( $G < Gn$ ) й недозавантаження потужностей ( $Gn < Gw$ ), тобто переважно депресивний стан протягом довгого часу.

Таким чином, якщо розходження фактичного і гарантованого зростання створює циклічні коливання, то розходження гарантованого та природного

зростання веде до хронічного безробіття, що й ілюструє модель Харрода як циклічну й довготривалу *нестабільність* капіталістичної економіки [51].

А вже Е. Домар у своїх статтях за 1946–1947 рр., який не знав про роботи Р. Харрода у 1939 р., самостійно прийшов до рівняння рівноважного зростання, яке було аналогічним рівнянню гарантованого зростання Харрода.

Ідея Домара полягала в тому, що інвестиції відіграють в економіці подвійну роль: з одного боку, вони створюють виробничі потужності, а з іншого – попит через ефект мультиплікатора. Домар показав, що для того, щоб приріст попиту відповідав приросту потужностей, інвестиції (а при умові рівноважного зростання і весь національний дохід) повинні зростати в темпі, який дорівнює  $os$ , де  $o$  – показник капіталовіддачі, а  $s$  – норма заощаджень.

Тому в теорії економічного зростання прийнято розглядати саме модель Харрода-Домара [51]. Але з часом було встановлено, що модель Харрода-Домара значно перебільшувала нестійкість західної економіки й недооцінювала впливи (сили), які ведуть до її зростання, що підштовхнуло до нового етапу розвитку *теорії зростання*, який продовжувався приблизно до середини 1970-х рр., коли свого значення набула *теорія циклу*, в якій ключову позицію зайняла *модель зростання Р. Солоу* [51].

Спрямування ж іншої впливової економічної теорії – *монетарної* – головним параметром *стабілізаційної політики* визначає обсяги грошової пропозиції. Тобто якщо висувати фактор капіталу (гроші) як основний аргумент розвитку економіки, наступне рівняння обсягу буде виглядати так:

$$M_2 * V = P * Q, \quad (2.18)$$

де  $M_2$  – пропозиція грошей;

$V$  – швидкість обертання грошей;

$P$  – рівень цін;

$Q$  – фізичні обсяги вироблених товарів і послуг.

Саму *монетарну політику* визначають як один із основних макроекономічних інструментів, що спирається на здатність грошово-кредитної системи впливати на грошову пропозицію і, відповідно, на ставку процента.

Свого часу А. Сміт у своїй роботі “Багатство націй” (1776 р.) намагався відстояти визначення того, що *найефективнішим способом виробництва є прагнення людей до задоволення власних потреб* (так званий мотив особистої вигоди) та *конкуренція*, які, врешті-решт, сприяють задоволенню суспільних потреб. На думку А. Сміта, до визначальних мотивів розвитку суспільного виробництва належить, передусім, *зростання продуктивної сили праці*, завдяки якій “...усі предмети поступово ставали б більш дешевими... і на їх виробництво необхідно було б витратити все меншу кількість праці”, звідси, із зростанням продуктивної сили праці “...при затратах меншої кількості праці виробляється більша кількість виробів” [17]. Але він зазначав й те, що “...кількість продукту, отриманого із землі, рудників, рибальства, передбачає їх природну продуктивність і залежить від розмірів та належного використання капіталів, застосованих до них”. Таким чином, крім зростання



продуктивної сили та інтенсивності праці, не менш важливим фактором суспільного виробництва є *накопичення капіталу*, тобто засобів виробництва у формі основних фондів та матеріально-технічних ресурсів [17; 51].

Методологія та закони впровадження економічних відносин не тільки розкривають їх якісну своєрідність, а й дозволяють зрозуміти, чому саме вони складають основу всіх інших суспільних законів, адже ця характеристика свідчить також про єдність основ теоретичного аналізу господарських відносин на будь-якому етапі історичного розвитку, що робить можливим зіставлення характерних для кожного суспільства економічних законів.

Визначаючи, що елементами суспільно-економічного рівня є *відносини щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання*, необхідно наголосити на тому, що на організаційно-економічному рівні господарювання елементами цілісної економічної системи є різні ланки національного господарства (ієрархічний рівень усіх суб'єктів господарювання) та органи управління ними. Кожному з цих рівнів притаманні свої способи зв'язку, взаємодії елементів, свої специфічні закони, що в сукупності утворюють складну систему функціонування будь-якої економічної системи. Тому кожний стан господарських відносин виступає як певний рівень у їх розвитку, кумулятивною точкою у процесах виникнення і розвитку системи економічних законів, що визначають загальні принципові межі структури потреб та виявляють типологію взаємозв'язків між рухом системи організації виробництва й відносно самостійним рухом незліченної сукупності людських потреб.

Теоретичні усвідомлення, підходи і практика формування економічних відносин у сучасному світі спрямовуються на створення соціально орієнтованої ринкової економіки сталого розвитку, але досягнення цих завдань неможливе без активної ролі в цих процесах виробничої та відтворювальної складової й державного керівництва функціонуванням економічної системи. До того ж, як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, виникають складнощі розвитку *продуктивних сил* та економіки в цілому через те, що реальна політика країн в деякій мірі, а буває й в значній, не відповідає принципам ефективного соціально-економічного розвитку, які сформульовані в межах еволюційної парадигми, й також вони не виходять із природи їх об'єктивності, а через це до необхідності їх практичного застосування [17; 51].

Відповідно, сучасних умовах господарювання серед сукупності цих принципів виділяють *принцип економічної ефективності* у господарюванні, або від'ємної ентропії систем, що розвиваються, та *принцип інноваційної трансформації динамічних виробничих структур*. Незастосування цих методологій при проведенні конкретної економічної політики проявляється у багатьох напрямках, у тому числі в інституційних змінах системи управління господарством, яка потребує застосування наукових розробок у зв'язку з недостатнім розвитком зворотних зв'язків існуючої системи управління економічною діяльністю та відсутністю реальної орієнтації на еволюційний розвиток країн у сучасному світі філософії господарювання.

Філософія підприємництва, яка формувалась після Другої світової війни, спираючись на неоліберальні ідеї господарювання, визначала, що успіх підприємництва, результативність, ефективність функціонування як особисто кожного підприємця, так і підприємств, значною мірою залежить від обраної форми організації виробництва та володіння мистецтвом управління цими процесами.

На середину (40–50 рр.) ХХ ст., наприклад, припадає втілення нової концепції маркетингу, яка розглядала виробництво і збут як єдине ціле, покладаючись на принципи розробок новітніх товарів (продуктів) й технологій, планування та організацію виконання виробничих програм, фактори фінансування (інвестування), а також реалізацію (збут) продукції.

На той же період припадає підвищення вимог і значення функції управління у проведенні господарської діяльності. Як зазначав один із відомих американських менеджерів Л. Якокка, є три основні причини банкрутства фірми: перша - погане управління; друга - погане управління; третя – погане управління [60]. Все це пов'язувалося з тим, що основною формою управління підприємством у ринкових умовах господарювання ставав менеджмент як уособлення сукупності знань, вмінь і можливостей, які спрямовувались на досягнення оптимального, найкращого з можливих варіантів використання матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів з метою підвищення ефективності виробництва й збільшення прибутків. Активізація значення менеджменту, підвищення його ролі у виробничих відносинах пов'язувалася також із розвитком корпоративного підприємництва (акціонерних відносин), адже управління майном підприємств переходило від власників до найманих управлінців – менеджерів.

Цілепокладання господарювання на менеджмент закладалося ще з часів Ф. Тейлора, який разом із Д. Вартоном сформував *раціоналістичну школу менеджменту*, визначивши нові методи організації та нормування праці, управління виробничим процесом, систему відбору, розстановки кадрів, оплати праці, підвищення ефективності виробництва, відштовхуючись від чотирнадцяти принципів менеджменту, які свого часу розробив А. Файоль, що стали згодом функціями школи менеджменту [60].

Процеси відновлення економік багатьох країн після Другої світової війни визначалися новою якістю економічного зростання, покладаючись на наукове обґрунтування *факторів економічного зростання* (виявляючи масштаби і якість реальних обсягів виробництва), що класифікувалися як:

- фактори пропозиції;
- фактори попиту;
- фактори розподілу.

Також залежно від характеру економічного зростання (кількісного або якісного) фактори зростання поділяли на екстенсивні та інтенсивні.

Теорії економічного зростання після Другої світової війни розвивалися в іншому контексті у порівнянні з довоєнною доктриною, на якій позначилися наслідки депресії, яка охоплювала багато країн декілька років поспіль.

Наприклад, явища обмеження економічного зростання та фактори, які їх визначають, були об'єктом наукового дослідження групи вчених Римського клубу під керівництвом Д. Медоуза, що досліджували протікання й спрямування економічного буття. Ці дослідження надали змогу виділити п'ять головних факторів, які впливають на обмеження економічного зростання:

1. Динаміка збільшення/зменшення кількості зростання населення.
2. Виробництво продуктів харчування.
3. Використання природних ресурсів.
4. Виробництво промислових товарів.
5. Забруднення навколишнього середовища.

За результатами цих досліджень у 1960 р. були зроблені висновки щодо існування реальних меж зростання та тих, що наближаються до них, обумовлюються природою індустриальних технологій, що знешкоджують навколишнє середовище, з одного боку, й необмеженістю зростання населення земної кулі, що завдає нечувані масштаби нескінченного зростання потреб, – з іншого. Наслідками дослідження була розробка *моделі нульового циклу*, яка в подальшому була визначена як *модель стійкого розвитку* [51; 120].

Зазначимо, що Римський клуб, який офіційно з'явився у 1968 р. завдяки відомому підприємцю А. Печчеї, став міжнародним об'єднанням підприємців, коли у повоєнний період прискорилися інтеграційні процеси, почали утворюватися організації, що об'єднали представників великого бізнесу, політиків, науковців та фахівців правовиків і економістів як на глобальному, так й на регіональному рівнях [76]. Саме А. Печчеї, як людина з величезним досвідом, небайдужа до майбутнього людства, зібрав навколо себе 30 видатних європейських та американських вчених для вирішення соціально-економічних проблем. З часом кількість вчених досягла 100 науковців і було вирішено, що клуб має обмежитися цією кількістю.

На основі досліджень, проведених вченими Римського клубу, були опубліковані декілька праць, які стали видатним явищем у світовому суспільстві, серед яких: “Людство на поворотному етапі” М. Месаровича і Д. Пестеля, “Гранична межа зростання” Д. Медоуза. Ці дослідження вчених Римського клубу доводили *необхідність обмежити економічне зростання*, оскільки, за їх прогнозами, буде підірвано ресурсну базу економіки, а людство зіткнеться з неминучою загрозою екологічної катастрофи [76].

Важливим є те, що вчені Римського клубу проводять дослідницькі роботи під загальною назвою “Глобальна проблематика”. Створено серію “Доповіді Римського клубу” під загальною назвою “Труднощі людства”, де представлено прогнози перспектив розвитку світу за розробленими ними комп'ютерними моделями; отримані результати публікуються та обговорюються в усьому світі [76].

Слід відмітити, що після Другої світової війни основоположні принципи проведення господарської діяльності, як теоретичні, так і практичні, пов'язувалися у більшій мірі зі стійкістю валютно-фінансової системи у глобальному масштабі та процесами свідомого формування споживчого попиту, залишаючи на другорядному місці зв'язки і взаємозалежність між можливостями виробництва та факторами впливу на них капіталу, ресурсів і праці.

У теоретичних розробках наукового пізнання економічного спрямування розвитку людства є сенс виділити запропоновану у 50-х рр. ХХ ст. так звану *теорію конвергенції* як ідею поступового згладжування (вирівнювання) відмінностей рівня життя в різних країнах. Ця концепція спирається на розробки Дж. К. Гелбрейта, Р. Солоу, Я. Тінбергена, інших науковців, застосовуючи технологічний підхід до аналізу соціально-економічних систем, тобто не враховуючи принципової різниці щодо власності на засоби виробництва при соціалізмі й капіталізмі, а покладаючись на те, що країни можуть мати різні рівні стабільних державних доходів, але вже після забезпечення фактора стабільності державних доходів можна сподіватися на більш прискорений розвиток бідних держав, аніж багатих.

Нобелівський лауреат 1987 р. Р. Солоу був відзначений саме за внесок у розвиток *теорії економічного зростання*. Основи моделі зростання були викладені ним у статті “Вклад в теорію економічного зростання”, в якій він дійшов висновку, що основною причиною нестійкості економіки у моделі Харрода-Домара є фіксована величина капіталоємності ( $a$ ), яка відображає жорстке співвідношення між факторами виробництва, якими визначені праця і капітал ( $K/L$ ). Р. Солоу визначив, що у цьому випадку один із цих двох факторів часто залишається “недозавантаженим”, а відповідно до принципів неокласичної теорії, пропорції між капіталом і працею повинні бути змінними (саме в цьому полягає неокласичний характер теорії зростання Солоу). Відповідно, вони визначаються мінімізуючими витратами виробників залежно від цін на ці фактори виробництва. Тому замість фіксованого  $K/L$  у свою модель Солоу включив лінійно-однорідну виробничу функцію:

$$Y = F(K/L). \quad (2.19)$$

Розділивши всі складові члени на  $L$  та позначивши дохід на одного працівника ( $Y/L$ ) через  $y$ , а капіталоінтенсивність  $K/L$  через  $k$ , одержимо:

$$y = LF(k, 1) = Lf(k), \quad (2.20)$$

У цій моделі, як і в моделі Харрода-Домара, передбачалося, що населення зростає незмінним темпом  $n$ , а інвестиції становлять постійну частку доходу, яка визначається нормою заощадження  $s$ :

$$I = sY. \quad (2.21)$$

Темп приросту  $k$  тоді можливо відзначити як

$$\frac{dk}{k} = \frac{dK}{K} - \frac{dL}{L} = \frac{sY}{K} - n = s - \frac{L}{K} f(k) - n \quad (2.22)$$

або

$$dk^l = sf(k) - nk. \quad (2.23)$$

Що є так званим “фундаментальним рівнянням” Солоу, яке відображується як приріст капіталоозброєності одного працівника – це те, що залишилося від питомих інвестицій (заощаджень) після того, як вдалося забезпечити капітальними благами всіх додаткових працівників.

Якщо  $sf(k) = nk$ , то капіталоозброєність не змінюється ( $dk=0$ ), тобто економіка зростає без яких-небудь структурних змін у співвідношенні між факторами, а це й є збалансоване зростання [51].

На відміну від моделі Харрода-Домара, в моделі Солоу траєкторія збалансованого зростання є стійкою, що він показав за допомогою наступного рисунку (2.4).

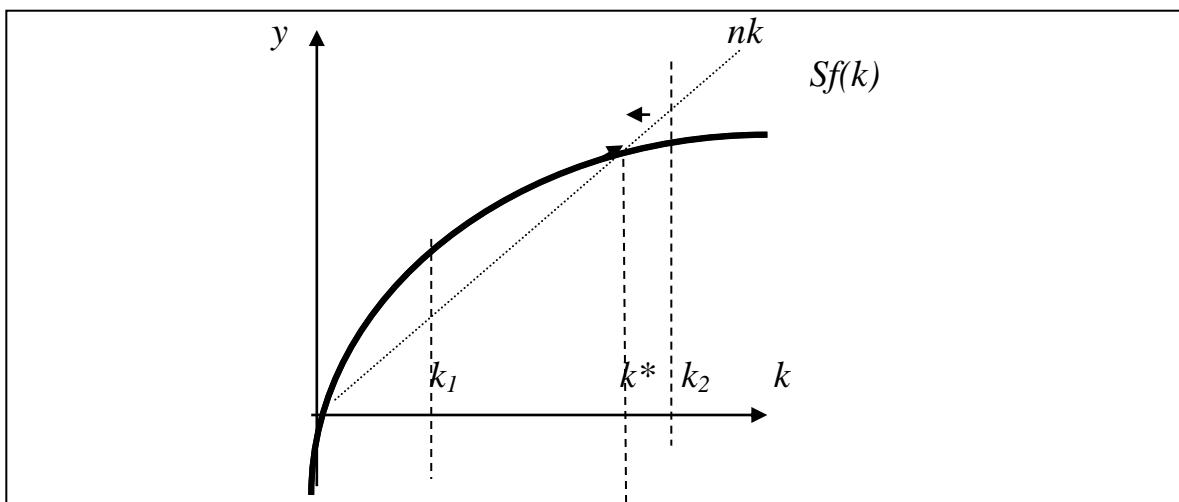


Рис. 2.4. Траєкторія збалансованого (стійкого) зростання за Солоу

Як визначив Р. Солоу, пряма  $nk$  на цьому рисунку показує, скільки кожний працівник повинен заощаджувати та інвестувати зі свого доходу, щоб забезпечити майбутніх працівників (у тому числі й своїх власних дітей) капітальними благами. А крива  $Sf(k)$  демонструє його фактичні заощадження залежно від досягнутого рівня капіталоозброєності. Зі зростанням капіталоозброєності  $k$  темп зростання інвестицій/заощаджень, природно, спадає. Вертикальна відстань між кривою і прямою позначає у відповідності з фундаментальним рівнянням Солоу диференційовані зміни показника капіталоозброєності  $dk$ ; у точці  $k^*$  воно дорівнює нулю й спостерігається збалансоване зростання [51].

Відмітимо, що у всіх точках ліворуч від  $k^*$  (наприклад,  $k_1$ ) капіталоозброєність буде зростати, а у всіх точках праворуч від  $k^*$  (наприклад,  $k_2$ ) –

спадати. Тобто, економіка постійно зміщується у бік  $k^*$ , і траєкторія збалансованого зростання є стійкою.

У моделі Солоу норма заощаджень  $s$  має значення лише до виходу економіки на траєкторію стійкого розвитку: чим більша величина  $s$ , тим вище графік  $sk$  й відповідно рівень  $k^*$ . Але як тільки зростання стає збалансованим, його подальший темп залежить тільки від зростання населення і технологічного прогресу [51].

Зважаючи на мету цього дослідження, розглянемо й запропоноване Е. Фелпсом так зване “Золоте правило накопичення капіталу”.

З моделі Солоу випливало, що чим більше норма заощаджень, тим вище капіталоозброєність працівника в стані збалансованого зростання, й, відповідно, тим вище темп збалансованого зростання, але саме по собі зростання не є самоціллю. Тому наступним кроком, який впливав із моделі Солоу, було визначення умов **оптимального для суспільства економічного зростання**.

Такі праці одночасно й незалежно одна від іншої були виконані Т. Суоном, Дж. Мідом, М. Алле, Дж. Робінсон, К. фон Вайцзеккером, Е. Фелпсом у 1960 рр.

Наприклад, американець Е.Фелпс розглядав питання щодо величини капіталу, який захоче мати суспільство, що перебуває на траєкторії збалансованого зростання. Якщо він буде достатньо великим, це гарантує високий рівень виробництва, але більша частина його піде не на споживання, а на накопичення – суспільство не в змозі насолодитися наслідками зростання. Якщо ж обсяги капіталу будуть значно меншими, споживати можна буде майже все, що вироблено, але вироблено буде зовсім небагато. Тому припускається, що між цими двома крайностями, вочевидь, знаходиться оптимальна для суспільства точка, в якій обсяг споживання суспільства є максимальним, що представлено на наступному рисунку 2.5.

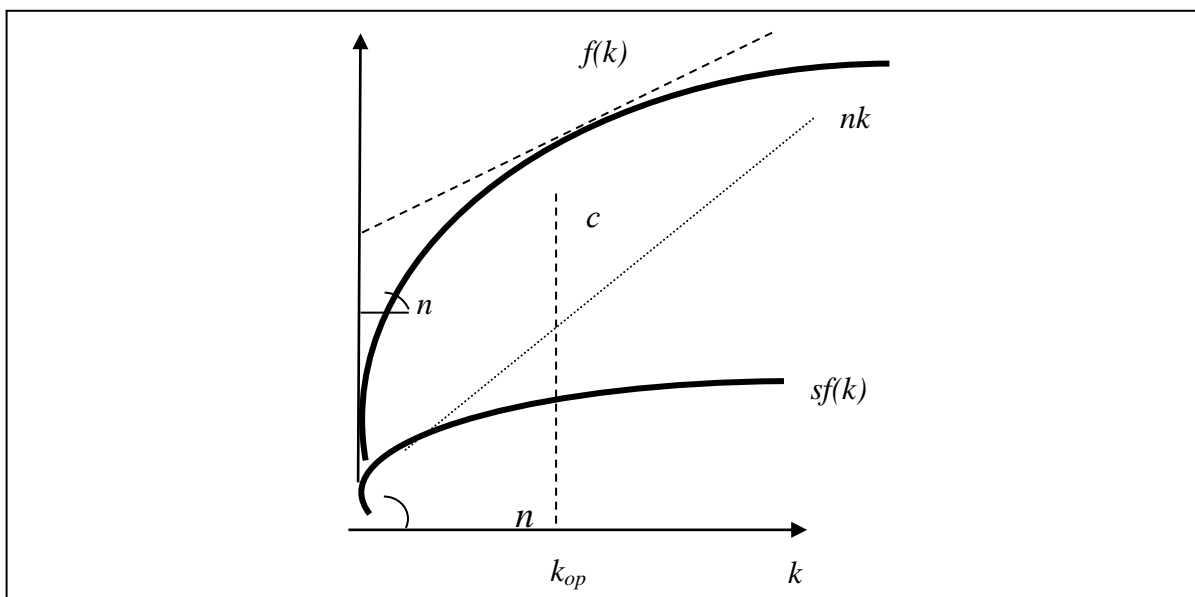


Рис. 2.5. Оптимальне значення, за Фелпсом, де обсяги споживання суспільства є максимальними

На цьому рисунку було додано криву випуску чи доходу на душу населення  $y=f(k)$ . Тоді максимізуватися буде вертикальна відстань між кривою доходу на душу населення й інвестицій на душу населення:  $f(k)-sf(k)=f(k)-nk$  (у випадку збалансованого зростання). Ця відстань є максимальною у точці, де кут нахилу, дотичний до кривої  $f(k)$ , дорівнює куту нахилу прямої  $nk$ , тобто  $n$ . Це задає оптимальний рівень капіталоінтенсивності  $k_{op}$ .

Відповідно, що залишається вибрати таку норму споживання/накопичення, щоб крива  $sf(k)$  пересікла промінь  $nk$  у точці, яка відповідає  $k_{op}$ .

Науковці (за виключенням Фелпса), які досліджували дану проблему, передбачали, що в цій економіці існує досконала конкуренція на ринках факторів виробництва й, відповідно, діє *теорія граничної продуктивності*, тоді кут нахилу  $f(k)$ , тобто гранична продуктивність капіталу, повинна бути рівною ставці процента  $r$ . У цьому випадку “золоте правило” можливо сформулювати так: ставка процента має дорівнювати темпу зростання населення  $r=n$ . а значить і всієї економіки у разі її збалансованого зростання [51].

Отже, в економіці, що перебуває на стадії бурхливого зростання, ставки процента за інших рівних умов повинні бути високими. Застосування “золотого правила” на практиці виявилось досить обмеженим, зважаючи на потужні вихідні передумови, але дозволило сформулювати висновки, що належать до реального економічного зростання.

Ці дві моделі (модель Солоу і “золоте правило”) виявилися простими й зручними у використанні як аналітичні механізми, адже за їх допомогою з’явилася можливість досліджувати впливи на економічне зростання різних модифікацій виробничої функції, технічного прогресу, змін норм заощаджень та оподаткування тощо.

За наслідками наукових доробок, які проводили сам Солоу, Д. Мід та інші вчені, наприклад, модель Солоу була дезагрегована. Окремо розраховувалися виробництво споживчих та інвестиційних благ, були створені моделі, які враховували “вік” капітальних благ, оскільки різні їх покоління володіють різною продуктивністю. А, наприклад, з робіт Дж. Тобіна було введено до *теорії зростання грошову масу* у вигляді державних зобов’язань, якими володіють люди наряду з капіталом [51].

*Посткейнсіанські* спрямування продовжували традиції дослідження рівноважного, збалансованого економічного зростання дещо в іншому напрямі, а саме прагнучи наблизити моделі рівноважного зростання до реальності, для чого розглядали такі фактори, як розподілення національного доходу між прибутком та заробітною платою, недосконалу конкуренцію, інфляцію, розділення продукту на споживчі й виробничі блага, що відображували роботи Н. Калдора, Дж. Робінсон, Л. Пазинетті та інших науковців [51].

Наприклад, у простій односекторній моделі Н. Калдора у рівноважному стані сума доходів (заробітна плата + прибуток) дорівнює сумі споживчих витрат і заощаджень:

$$P+W=C+I \quad (2.24)$$

Калдор передбачав, що вся заробітна плата споживається, а з прибутку робляться деякі заощадження, які дорівнюють  $sP$ , де  $s$  – це норма заощаджень, тому сукупне споживання визначається як:

$$C=(1-s)P+W \quad (2.25)$$

Тоді одержуємо:

$$P=\frac{1}{S} \quad (2.26)$$

$$\text{Звідки норма прибутку} \quad \frac{P}{K}=\frac{1}{S} \frac{1}{K}, \quad (2.27)$$

де другий співмножник – норма накопичення, а у випадку рівноважного зростання також темп економічного зростання.

Слід враховувати, що, згідно з кейнсіанською теорією, інвестиції є екзогенними – вони визначають норму прибутку, а не навпаки, тому ситуація по Калдору розглядається за такими двома сценаріями:

1. Нехай зростання інвестицій призведе до їх перевищення над заощадженнями. У цьому випадку інфляція (неминуча, якщо вихідним був стан повної зайнятості) призведе до того, що прибуток почне зростати швидше, ніж зарплата, оскільки зростання останньої обмежене колективним договором. Це, у свою чергу, за визначенням (частка прибутку зберігається, а зарплата ні) веде до зростання заощаджень, які таким чином наздоганяють інвестиції.

2. Навпаки, якщо інвестиції стають менше заощаджень, ціни на товари знижуються скоріше, ніж зафіксована трудовою угодою зарплата, в результаті заощадження “падають” і рівновага відновлюється.

Відмітимо, що *післякейнсіанські* моделі економічного зростання були інституційно насиченими, обґрунтованими більше, ніж неокласичні, але їх складність заважала у застосуванні як інструменту аналізу [51].

У 70–х рр. інтерес до теорії економічного зростання дещо зменшився, на що вплинули інші економічні спрямування того часу, все більша математизація, особливо після винаходу моделі Солоу та “золотого правила”, наукового пошуку через зменшення економічного змісту досліджень, а особливого значення виявили зміни стабільних і нестабільних фаз господарювання, які чергувалися на той період.

А вже у 80–х рр. із введенням у моделі головного фактора економічного зростання – технічного прогресу – знов почали з’являтися теорії зростання, хоч і доволі математизовані.

Відмітимо, що серед різновидів *монетаризму* можливо виділити спрямування *економетричних досліджень* (сент-луїстська модель), *модель*



номінального доходу, структурний підхід (модель Бруннера-Мелцера), криву Філіпса та так званій неортодоксальний монетаризм, які відображували, кожна по-своєму, бачення принципів впливу фінансового ресурсу на економічну діяльність.

На відміну від цих науковців, уже у 80-х рр. минулого століття була запропонована так звана “нова теорія зростання”, в якій П. Ромера та Р. Лукас визначали зростаючий ефект масштабу, що з’являється завдяки виробничим технологіям та приводить до того, що розвинуті й багаті країни не тільки збережуть свої позиції, а й збільшать відрив у розвитку порівняно з бідними (нерозвиненими) країнами [13]. Пояснюючи ці висновки, П. Ромера відзначив, що концепція щодо прискореного економічного зростання бідних країн ґрунтується тільки на тодішній технологічній базі, яка була у післявоєнні роки та узгоджувалася з середніми показниками економічного розвитку. Також він виділив витрати на науково-дослідні роботи, що обумовить, як він вважав, зростаючу суспільну віддачу.

А вже Р. Лукас запропонував розглядати ще й інвестиції у людський капітал, хоча, як він відмічав, це у кожному індивідуальному випадку зовсім не обов’язково.

Важливим висновком у моделях Ромера і Лукаса було те, що економіка, яка має великі ресурси людського капіталу та розвинуту науку, володіє у довгостроковій перспективі кращими шансами розвитку, ніж економіка, яка позбавлена цих переваг [51].

Були також напрацювання й деяких інших вчених щодо цілепокладання розвитку країн на сучасному етапі на рівень людських ресурсів як умови (надії) зближення з високорозвиненими країнами, зважаючи на підвищення свого технологічного рівня, при наявності відповідного людського капіталу в країнах, так би мовити, “помірної відсталості”.

Таким чином, теоретичні складові наукового пізнання закономірностей людського буття, які на всіх етапах розвитку визначали різноманітні підходи до запровадження різнорідних і різнобічних концепцій щодо пояснень та бачень або сподівань щодо перспектив життєдіяльності в економічній побудові світу, є сенс синтезувати як фактори впливів на відтворення фінансово-кредитних відносин.

Також значимою науковою концепцією є неокласична економічна теорія, теж модель ліберального спрямування, яка сформувалась у 70–80 рр. як “нова класична макроекономіка”, тобто концепція, яка визначала позиції, близькі до монетаризму щодо впливу грошової політики на економіку.

“Нова класична макроекономіка” мала на меті показати безпідставність кейнсіанського спрямування щодо регулювання попиту й запропонувала перенести сутність аналізу на значення пропозиції, що було теоретичними засадами їх досліджень.

“Нова класика” узагальнювала рівноважний підхід Л. Вальраса щодо пояснення таких важливих макроекономічних явищ, як економічна циклічність та інфляція, при цьому покладаючись в основному на ціновий фак-

тор, через ціни рівноваги. Саме тому ця модель не може бути використаною для пояснень порушень макроекономічних пропорцій.

Іншими науковими розробками неокласиків можна вважати й *гіпотезу щодо раціональних очікувань* (автор Дж. Мут), *концепцію циклу* (Р. Лукас), різні варіанти макроекономічної моделі “*нових класиків*” [13].

Необхідно відзначити, що наукові напрацювання 60–80 рр., у тому числі й концепція “*неокласичного синтезу*”, ідею якої висунув П. Самуельсон щодо синтезу ідей кейнсіанців та неокласиків у єдине вчення, збігаються у часі з періодом формування третього етапу розвитку економічної системи – *постіндустріального суспільства*.

Науково-технічний прогрес та науково-технічні революції останньої чверті минулого століття обумовили й виникнення так званої *постіндустріальної економіки*. Перехід до нової форми економічних відносин обумовив також перенесення основоположних принципів ведення господарювання з матеріальної (виробничої) до невиробничої сфери.

У світовій економіці цілий ряд науковців відзначали і виділяли діалектичну єдність природного й соціального та природного і суспільного на всіх рівнях людських взаємовідносин. Ці взаємовідносини внутрішньо тісно пов’язані з природним середовищем через виробничі відносини, які властиві певному суспільству.

А в суспільствах виникають глобальні проблеми, які пов’язані як з конкретними сферами життєдіяльності людства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, в якому реалізуються різноманітні сфери діяльності людей, що й буде одним із складових факторів у проведенні цієї роботи. На виникнення таких та подібних проблем вперше звернули увагу у 60–х рр. минулого століття такі вчені, як Р. Фолк, О. Тофлер, Д. Медоуз і Дж. Форрестер, Р. Хейлбронер, які відносять до глобальних проблем такі три вагомні фактори, як:

- перенаселення планети;
- порушення екологічної рівноваги;
- виснаження ресурсів.

Підходи ж до глобальних проблем таких вчених, як В.В. Леонт'єв, Е. Пестель, Я. Тінберген, полягали в тому, що, крім вищеперелічених факторів, вони також вказували на одну з найголовніших проблем сучасності – економічну відсталість країн, що розвиваються, та нестабільний стан функціонування багатьох держав.

Проблеми економічного відставання країн, що розвиваються, проявляються також у практичному розриві сучасних теоретичних розробок і наукових фундаментальних досліджень із новітніми якостями наукового пізнання та реаліями сьогодення, які були б у змозі слугувати орієнтиром щодо механізмів становлення сталої економіки, розвитку фінансово-кредитної системи і головне – виходу з кризи заборгованостей та занепаду багатьох країн світу.

### 2.3. Упровадження моделей управління фінансовими ресурсами в умовах сталого розвитку економіки

Основоположні принципи класичної політекономії головним чином формувалися як спрямування *макроекономічної теорії*, адже її предметом була економіка у масштабах країни, ключовим інструментом – економічні агрегати: *суспільний продукт* та *сукупні доходи великих суспільних класів* [51]. Ідеї, розроблені класиками політичної економії, багато в чому визначили майбутній розвиток макроекономічної й грошової теорій. У значній мірі ідеї “класиків” створювалися в полеміці з “меркантилістськими” ідеями, що пов’язується з переосмисленням і переоцінкою ролі грошей.

Особливо актуальним це стало після краху фінансової системи Дж. Ло, коли сумніву були піддані меркантилістські уявлення щодо ролі грошей як двигуна торгівлі й ототожнення їх із капіталом. Тоді навпаки, кількісна теорія грошей, яка залишала грошам в основному пасивну роль, переживала друге народження [51]. Саме крах фінансової системи Франції спровокував нестабільний (аварійний) стан економіки в цій державі.

Одним із перших у застосуванні такого макроекономічного поняття як національний дохід був П. Л. де Буагільбер, який визначив розуміння того, що витрати одних людей – це одночасно доходи інших.

Відповідно, національний дохід збігався, як вважав П. Л. де Буагільбер, з величиною сукупних витрат населення, під якими, у свою чергу, розумілися *споживчі* витрати [51].

Серед *меркантилістів* існувало визначення того, що гроші – це купівельна сила, за якою слідує виробництво та торгівля, на що Буагільбер зауважував, що ця роль по праву належить не самим грошам, а тому, на що й заради чого вони витрачаються – споживанню, точніше, грошовому споживчому попиту населення, адже самі гроші – лише тимчасовий носій такого попиту. Й тому важливою є не тільки кількість грошей, а й швидкість їх оборотності: чим скоріше вони обертаються, тим менше їх потрібно [51].

Необхідно відмітити значну увагу, яку У. Петті, а за ним і П. Л. де Буагільбер приділили прискоренню оборотності грошей та намаганням П. Буагільбера протидіяти так званому “притриманню” грошей.

П. Л. де Буагільбер у своїх наукових спрямуваннях визначення ролі грошей та їх значення в економіці виходив з того, що основну масу споживачів складають бідні верстви населення, які весь свій грошовий дохід витрачають на споживання, на відміну від багатих, які частину такого свого доходу зберігають, тим самим перешкоджаючи поверненню грошей в обіг. Тому Буагільбер зробив важливий практичний висновок, за яким перерозподіл частини податкового тягаря на користь бідних верств повинно збільшити споживання й, відповідно, *національний дохід*.

Інший видатний науковець, А. Сміт, осмислюючи проблему ролі грошей в економіці, вважав, що заощадження, тобто дохід, який не споживається первинним власником, не є втратою для економічного обігу. Він

вважав, що навпаки, це – єдина частина доходу, перш за все прибутку, яка забезпечує накопичення капіталу й нарощування багатства.

В аргументації Сміта значимим було те, що заощадження й, відповідно, накопичення капіталу він не протиставляв споживанню.

У цій аргументації передбачалося, що розширення виробництва, перш за все, визначає збільшення коштів, які авансуються на наймання працівників, тому у цій якості заощадження не відрізняються від інших споживчих витрат і не можуть бути фактором зниження національного доходу [51].

Таке пряме ув'язування інвестицій зі споживчим попитом було уявленням класичного трактування капіталу.

Необхідно відмітити, що науковці *класичної школи* розуміли капітал інакше, ніж він визначався звичайно.

А. Сміт, а за ним і Дж. Ст. Мілль визначали капітал як “...запас продуктів різного роду, якого достатньо для утримання людини і забезпечення її необхідними для роботи матеріалами й знаряддями протягом усього періоду виробництва та продажу продуктів її праці.

Капітал – це фактор виробництва, який відповідальний за все, що поточна праця повинна одержати за рахунок минулої праці та продукту минулої праці” [51].

Структуру капіталу, за визначенням А. Сміта, проаналізуємо за допомогою рисунка 2.6.

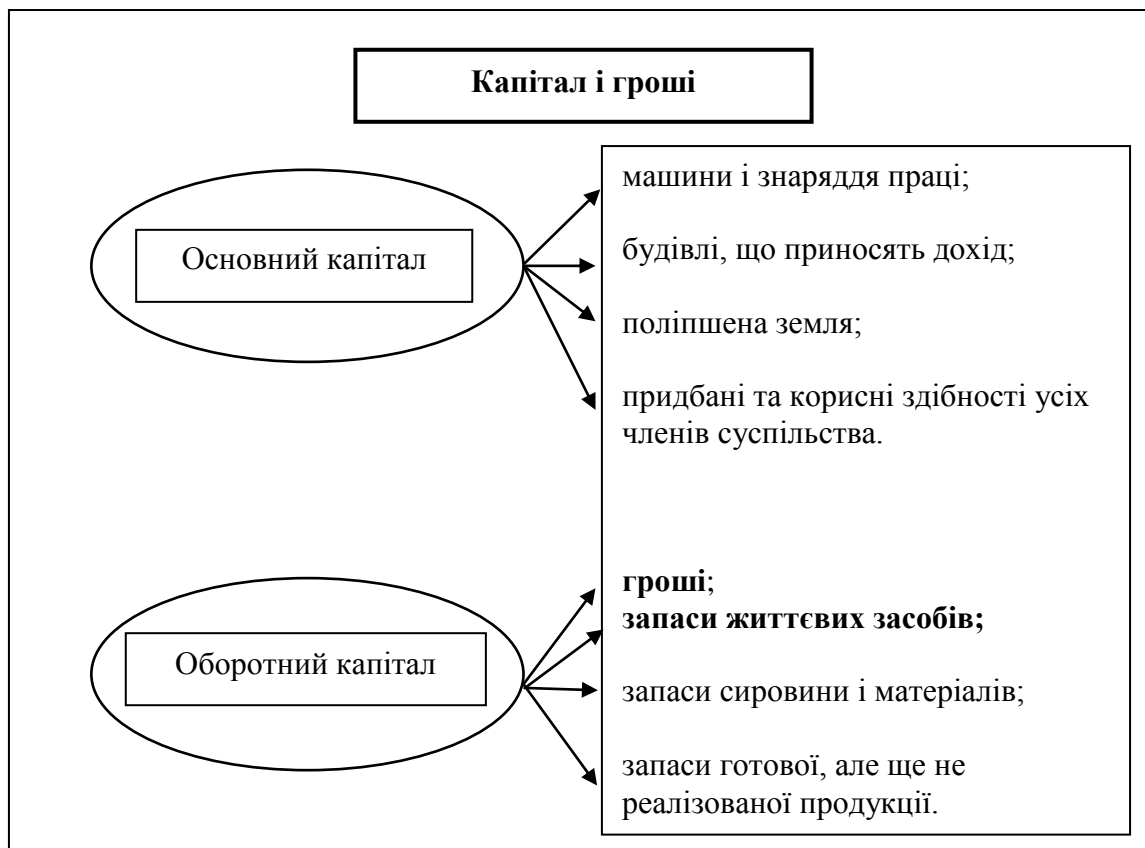


Рис. 2.6. Структура капіталу за А. Смітом

У представленій на цьому рисунку структурі капіталу гроші – це тільки один із визначених восьми елементів капіталу, тому ототожнення *грошей із капіталом* класики політичної економії вважали грубою помилкою [51].

У цьому контексті в системі понять *класичної політекономії* **капітал** характеризувався трьома сутнісними рисами:

– як *продукт минулої праці*, на відміну від *природних* факторів виробництва (труд і земля);

– як *виробничий* або *товарний запас*, на відміну від запасів для *безпосереднього* споживання;

– як *джерело доходу*, на відміну від накопичень *предметів розкоші*.

Також капітал розподіляли в залежності від способу вживання на *основний і оборотний*.

За визначенням А.Сміта, основний капітал приносить прибуток “...не поступаючи в обіг чи не змінюючи власника”. Оборотний капітал, навпаки, “...приносить дохід лише в процесі обертання або змінюючи господарів” [51].

Визначені А. Смітом два види капіталу розглядалися як нерівнозначні, оскільки “... ніякий основний капітал не може приносити будь-який дохід інакше, аніж за допомогою оборотного капіталу... Земля, якою б поліпшеною вона не була, не принесе ніякого доходу без оборотного капіталу, за допомогою якого утримуються робітники, які обробляють і збирають її продукт”. Саме витрати оборотного капіталу слугують джерелом поповнення запасів, що призначені для безпосереднього споживання, і тому саме вони формують чистий продукт суспільства [51]. Виключення А. Сміт робить лише для грошей: “Гроші становлять єдину частину оборотного капіталу суспільства, підтримання якої може викликати деяке зменшення його чистого доходу”. В цьому відношенні гроші більше схожі на основний капітал: “Велике колесо обертання (гроші) взагалі відмінне від товарів, що обертаються за допомогою нього. Дохід суспільства... складається з цих товарів, а не у колесі, за допомогою якого вони обертаються. Вираховуючи валовий або чистий дохід суспільства, ми завжди повинні з усієї суми товарів і грошей, що обертаються в ньому, вирахувати всю вартість грошей...” [51].

Як визначав А. Сміт, виробництво націлено на споживання, й уся структура капіталу підпорядкована цій меті. Основний капітал і втілена в грошову масу частина оборотного капіталу забезпечують загальні умови виробництва, а інші елементи оборотного капіталу становлять своєрідні фази “визрівання” кінцевого результату: спочатку це запас сировини і матеріалів, потім – запас готової продукції, нарешті – запас споживчих благ у руках їх кінцевого споживача. Збереження й збільшення таких запасів, за визначенням А. Сміта, – “єдина мета і призначення як основного, так і оборотного капіталу” [51].

Головною складовою капіталу, як пояснювали класики політичної економії, є запас життєвих засобів робітників. Ці поняття іноді використо-

увалися як ідентичні. Наприклад, Д. Рікардо роз'яснював: “Коли ми говоримо, що дохід зберігається і додається до капіталу, ми маємо на увазі, що та частка доходу, про яку говориться як про надбавку до капіталу, споживається продуктивними робітниками замість непродуктивних” [51].

Таке уявлення не було випадковим, адже, перш за все, воно відображало реалії *доіндустріальної економіки*, в якій праця була слабо озброєна, заробітна платня витрачалась майже виключно на харчі, обсяги життєвих засобів усіяко залежали від врожаю попереднього року, а в світі панували кризові явища.

Важливим видається й класичне визначення *капіталу*, що було виражено в *теорії фонду заробітної плати*, адже ця теорія використовувалася для пояснення заробітної платні як ринкової ціни праці (короткострокової), на відміну від *природної* ціни праці, яку представники “класичної” школи прив'язували до так званого прожиткового мінімуму, посилаючись на те, що тривале відхилення рівня заробітної платні від такого мінімуму буде компенсуватися через динаміку стану народонаселення. У певний період за рахунок збільшення смертності – при зарплаті нижчій від прожиткового мінімуму, чи за рахунок зростання народжуваності при відносно високому її (народжуваності) рівні, – цей фактор стає значимим в умовах *сталого розвитку* економічної системи.

Також слід відмітити, що *теорія фонду заробітної плати* ґрунтувалося на тому, що як пропозиція праці, так і попит на нього у певний період часу були достатньо жорстко фіксованими: якщо *пропозиція* – кількістю наявних робочих рук, то *попит* – величиною оборотного капіталу у вигляді життєвих засобів, які зарезервовані для підтримки найманих працівників. Відповідно, розмір заробітної платні визначався як часткове ділення капіталу на кількість робітників. Як відмічав Дж. Ст. Мілль, “Для робочого класу важливим є не абсолютний обсяг накопичення чи абсолютний обсяг виробництва, навіть не абсолютна величина засобів, що призначені для розподілу серед працівників, а співвідношення між цими засобами та кількістю людей, між якими розподіляються ці засоби. Стан класу працівників неможливо поліпшити жодним способом, окрім зміни цього співвідношення на користь працівників” [51].

Був ще один науково-аналітичний фактор, який закріплював особливу роль запасу життєвих засобів у структурі капіталу. Враховуючи особливості ведення господарства, у значній мірі це стосувалося сільського господарства; була визначена передумова щодо *річного виробничого циклу*, як визначала практика господарської діяльності, прийнята в економічному середовищі. Але така особливість “приховувала” важливу відмінність між двома типами економічних величин – “потокami” і “запасами”. Так, наприклад, величина землеробного врожаю – це одночасно величина річного продукту галузі (“потік”) і величина запасу, створеного з цього продукту на момент завершення збиральної кампанії.

Інша справа з продукцією, наприклад, сировинно-переробних галузей, де короткий виробничий цикл і рівномірність постачання позбавляють від необхідності створювати великі запаси такої продукції, а основна її частина без затримок поступає на подальшу переробку [51]. У підсумку річне виробництво сировини набагато перевищує його запаси на будь-яку дату.

Але промислова революція в середині XIX ст. змінила стандарти об'єму виробництва і капіталу, що існував раніше. На перший план висувається *основний капітал*, який вже наприкінці століття уявлявся як кількість машин та обладнання, що обумовило інше розуміння фонду заробітної плати як частки капіталу, аніж те, яке було властиве “класикам”.

У середині XVIII ст. Д. Юм, розглядаючи питання, що таке гроші та яку роль вони відіграють, відмічав, що “...це не колеса торгівлі, це змазка для них”. Він же вперше обґрунтував пасивну здебільшого роль грошей у господарських процесах [51].

Під грошима Юм розумів дорогоцінні метали, в основному золото і срібло, обґрунтовуючи три основні положення своєї теорії:

- а) гроші – це чистий платіжний баланс країни, що сплачується дорогоцінними металами (цю тезу розділяли всі меркантилісти);
- б) рівень цін визначається кількістю грошей у країні (що є нічим іншим як найпростішою формою кількісної теорії грошей);
- в) співвідношення імпорту та експорту залежить від співвідношення між цінами всередині країни і за кордоном.

Покладаючись на ці положення, Юм дослідив ланцюжок залежностей між грошовою масою, цінами й платіжним балансом, де встановив, що:

- *зростання грошової маси* (в результаті активного торговельного балансу чи діяльності золотодобувачів) призведе до *зростання цін всередині країни*;
- як наслідок, *знижується конкурентоспроможність* вітчизняних товарів, імпорт відносно дешевшає, *експорт стримується*;
- все це відбивається на платіжному балансі, який стає пасивним, що викликає *відтік грошей із країни*;
- у результаті ситуація починає розвиватися в протилежному напрямку: *внутрішні ціни знижуються – конкурентоспроможність країни зростає – платіжний баланс поліпшується – приплив грошей у країну відтворюється* [51].

Теорія Юма довела даремність меркантилістської політики, спрямованої на залучення грошей у країну, адже немає сенсу спеціально регулювати грошові потоки, якщо вони залежать від об'єктивних умов торгівлі, якими, наприклад, є рівень цін чи конкурентоспроможність продукції.

Це була одна з перших успішних спроб чіткого опису *механізму саморегулювання* в економіці. Теорія Юма, спираючись на кількісну теорію грошей, доповнила економічні тогочасні погляди щодо визначення того, що приплив грошей впливає тільки на рівень цін, а не на “реальні” процеси – обсяги і структуру попиту й виробництва, пояснюючи через “грошову завісу” процеси, які дійсно відбуваються в економіці [51].

Засновниками “класичної” школи було сформовано комплекс ідей щодо визначення економічного благополуччя нації, яке проявляється не стільки її грошовими накопиченнями, скільки величиною суспільного продукту й безперервністю його кругообігу. На початку ХІХ ст. ці ідеї узагальнив у своєму “Трактаті політичної економії” Ж.-Б. Сей, який був послідовником теорії А. Сміта.

Узагальнення теоретичних напрацювань, зроблених Сеєм, отримало назву *закону ринків збуту*, або *закону Сея*, як це трактується в сучасному науковому світі. У Великій Британії також на початку цього століття аналогічну ідею сформулював Дж. Мілль.

За первинним задумом *закон ринків збуту* спрямовувався проти *меркантилістів* із характерним для них акцентом на роль грошей, і, як вказував Сей, “...на достаток грошей, а загальний достаток продуктів – от що сприяє продажам. Така одна з найважливіших істин політичної економії” [51].

Критикуючи захисників марнотратного споживання, Сей, як і Сміт, роз’яснював, що заощадження, додані до капіталу, не призведуть до зменшення попиту: вони споживаються у цьому ж році, але вже іншим – продуктивним способом.

*Закон Сея* як один із основоположних теоретичних спрямувань економічної теорії у російській версії перекладався як закон “*ринків*” і закон “*ринків збуту*”, але в оригіналі “Трактату політичної економії” мова йшла про ринки – *debouches*, на відміну від англійської *markets (law of markets)*, що виявляє неоднозначність поняття “ринок”, яке в одних випадках розуміється як певний механізм погодження попиту і пропозиції, а в інших – як величина потенційного попиту, сфера збуту певної продукції. Оскільки закон Сея є продовженням теми Сміта – сфери збуту, а не теми ринку-механізму, то стандартний переклад терміна “закон ринків” не є більш точним, аніж оригінал – “закон ринків збуту”. Такий відступ було зроблено, зважаючи на те, що основним змістом закону Сея є твердження, що виробництво само створює собі попит: “Будь-який продукт з моменту свого створення відкриває ринок збуту для інших продуктів на всю величину своєї вартості” [51]. Відповідно, такий висновок логічно випливав із визначення Смітом природної ціни товарів як суми доходів:

$$Q = W + P + R \quad (2.28)$$

У цій формулі вся маса товарів  $Q$ , як сумарна ціна товарів, символізує сукупну *пропозицію*, тоді як  $W+H+R$  – це сума трьох складових (сума доходів + заробітна плата + прибуток та рента), які визначають сукупний *попит*.

В умовному світі природних цін, які відображають рівновагу попиту і пропозиції на ринку будь-якого товару чи фактора виробництва, закон Сея був повторенням інших наукових думок, але слід відмітити, що він вказував на важливу особливість попиту і пропозиції на макрорівні, оскільки



загальною основою сукупного попиту і сукупної пропозиції є *сукупний суспільний продукт*. Покладаючись на це, Сей і зробив свій головний висновок щодо неможливості загальної кризи перевиробництва: “Загальний попит на продукти завжди рівний сумі продуктів, які є... Неможливо уявити, щоб продукти праці всієї нації стали коли-небудь надлишковими, якщо один товар дає кошти для купівлі іншого” [51].

Проте Сей та його однодумці обходили питання щодо тенденцій прояву економічних криз, пояснюючи, що в їх баченні мова не йде про повний збіг попиту і пропозиції, адже на окремих ринках їх розходження можливе при умові, що недостатній попит на одному ринку компенсується надлишковим попитом на інших, а дисбаланси можливі, але лише як тимчасове явище, що є, на думку автора цієї роботи, хибним сприйняттям дійсності.

Уже в ХХ ст. з урахуванням цих застережень були розмежовані два варіанти (версії) закону Сея. Більш м’яку почали називати *рівнянням Сея*, більш жорстку, яка вже спиралася на тотожність рівняння попиту і пропозиції на макрорівні – *тотожністю Сея*.

Закон Сея мав як своїх прихильників, так і критиків, адже, з одного боку, він вселяв надію та оптимізм з приводу того, що процеси накопичення капіталу не мають меж, а економічні кризи є явищем випадковим, яке згодом минає. Для опонентів його ідей кризи перевиробництва були не тільки спростовуванням наукової гіпотези, але й симптомом невиліковної недуги капіталізму [51].

У тотожності сукупного попиту і сукупної пропозиції, на яких базувалися закони Сея, були приховані дві обставини. Першою була так звана *догма Сміта*, розгадку якої зробив К. Маркс, виявивши три важливі обставини:

1. Наявність грубої теоретичної помилки, що була закладена в основі закону Сея.

2. Аргументація критиків Сея, які звернули увагу на те, що величина суспільного продукту має тенденцію зростати скоріше, аніж сума доходів, була коректною.

3. Непохитність головного висновку Сея про те, що капіталізм дійсно здатен забезпечити повну реалізацію створюваного ним суспільного продукту.

*Догмою Сміта* К. Маркс назвав зведення вартості (природної ціни) товарів до суми доходів, що відображує формула 2.29.

Слід відмітити, що Сміт не визнав витрати капіталу четвертим елементом ціни на тій підставі, що вони відповідають вартості раніше створених продуктів праці, яка, у свою чергу, розкладається на ті ж три елементи, що й кінцевий продукт. Через цю догму Сміт уникнув повторного рахування при вимірі річного продукту. Крім того, Сміт ввів спеціальне поняття “*валовий дохід країни*”, який відрізнявся від “*чистого доходу*” (рівного сумі доходу) якраз на “*витрати на відновлення основного і оборотного капіталу*” [51].

Відмічені Смітом поняття пройшли поза уваги Сея та його прибічників, унаслідок чого у їх трактуванні вартість суспільного продукту виявилася еквівалентною не тільки сумі доходів, а й сукупного попиту, що було подвійною помилкою. По-перше, зважаючи на різницю між валовим і чистим доходом (продуктом), а по-друге, тому що ринковий попит існує не тільки на кінцевий продукт. Той самий проміжний продукт, який створює подвійний рахунок при вимірі річного продукту, складає цілковито реальну частину сукупного попиту [51].

Значимими за аргументацією критиками ідей Сея були швейцарець Ж. Ш. де Сисмонді та англієць Т. Мальтус, які майже одночасно незалежно один від одного опублікували свої роботи “Нові принципи політичної економії” (Сисмонді, 1819 р.) і “Принципи політичної економії, розглянуті з точки зору їх практичного застосування” (Мальтус, 1820 р.).

Обидва ці автори одноголосно відмічали, що капіталізм не здатен забезпечити попит, достатній для реалізації всього *суспільного продукту*, оскільки при інтенсивному накопиченні капіталу обсяги виробництва зростуть скоріше, ніж сума доходів, які розумілися як джерело споживчого попиту, тому теорії Сисмонді та Мальтуса були скоріше *теоріями недо-споживання* [51].

Аргументацією Сисмонді було посилення на зростаючу конкуренцію, яка змушує знижувати ціни та доходи, внаслідок чого “...новий дохід, який є результатом здешевлення продуктів, повинен бути менше нового виробництва”. При браку внутрішнього попиту капіталізм може розвиватися тільки за рахунок постійного розширення зовнішніх ринків, а розширення внутрішнього ринку можливе при збільшенні доходів основної маси населення – трудящих, що виявляло одне з перших значень *соціально орієнтованої ринкової економіки*.

Аргументацією Мальтуса були тези Сміта, де вартість річного продукту “містить” більше праці, ніж витрачається на його створення [51].

Відповідно, якщо вартість продукту дорівнює сумі доходів плюс витрати капіталу, то формула набуває такого вигляду:

$$Q = I + C, \quad (2.29)$$

де  $I$  – доходи (Сміт визначив як  $W+P+R$ ), а  $C$  – витрати капіталу, тому динаміка величини продукту  $Q$  цілком може, покладаючись на докази Сисмонді та Мальтуса, випереджати динаміку доходів  $I$ . Для цього достатньо, щоб випереджаючим темпом зростав доданок  $C$ , тобто витрати капіталу, що на той період було цілком закономірним явищем [1].

К. Маркс у запропонованому ним рішенні показав, що значна частина суперечок була викликана помилкою, але в цілому залишалася проблема щодо пояснення кризи перевиробництва. Науковець звертав увагу на те, що *абстрактна можливість* збігу сукупного попиту і сукупної пропозиції зовсім не гарантувала *дійсного* їх збігу, відзначаючи, що їх розходження

можуть мати закономірний характер. Відзначення проблемних питань та суперечок, які точилися навколо закону Сея, були виявлені як в роботах самого Сея, так і Дж. Ст. Мілля та К. Маркса, адже всі ці прояви наукового пошуку стосувалися, перш за все, переосмислення *ролі грошей*, оскільки їх функції виходили далеко за межі тільки *засобів обігу*.

Ще раніше представники школи меркантилістів Буагільбер та Кене припускали, що гроші потрібні не тільки в обігу, а Сміт та його послідовники свідомо вважали, що “В усіх країнах, де існує достатньо *стійкий порядок*, кожна людина, яка має здоровий глузд, намагається використати запаси, які перебувають у її розпорядженні, на задоволення своїх потреб у сьогоденні або прибутку у майбутньому” [51]. Такі спрямування передбачали, що гроші виступають лише посередником в обміні одних товарів на інші, що виявляло значення закону Сея як закону *бартерної економіки* при рівновазі попиту і пропозиції на всіх ринках.

Тому Дж. Ст. Мілля виявив прямо протилежні припущення, адже, як він вважав: “У разі бартеру купівля і продаж поєднуються в один одночасний акт... Ефект застосування грошей, тим більше, їх корисність полягає в тому, що вони дозволяють розділити цей єдиний акт на дві операції, з яких одна здійснюється зараз, а інша – майже рік потому, в будь-який зручний час... Й цілком вірогідно, що у певний час загальна схильність продавати без затримок поєднується зі стільки ж розповсюдженою схильністю по можливості утримуватися від покупок. Власне, так завжди і виходить у періоди, які називають періодами перевиробництва” [51].

Значимим є те, що Мілля охарактеризував умови, за якими закон Сея не виконується, а вираз “схильність утримуватися від купівлі” виявляє сучасне значення виразу “попит на гроші”, підкреслюючи, що закон Сея діє тоді, коли попит на гроші незмінний, об’єктом же теоретичного усвідомлення залишається економіка у стані **стійкої рівноваги**, де існує світ природних цін. На той час “схильність утримуватися від покупок” практично не розглядалася.

Тільки під впливом напрацювань Дж. М. Кейнса у ХХ ст. з’явилась зацікавленість у дослідженні короткострокових економічних процесів та *нерівноважного стану економіки*, що дало змогу по іншому розглядати ідеї Мілля. Наприклад, Т. Мальтус свого часу відслідкував механізми, що породжували стан економіки, який назвали “перегрівом”, в якому перерозподіл доходів на користь “третіх осіб” визначав дії щодо обмеження інвестиційного попиту й тим самим “охолоджував” кон’юнктуру.

Наукові спрямування в тій або іншій мірі намагалися дослідити причини “багатства”, формуючи теоретичні аспекти *грошової* та *негрошової* економіки, але це не означає, що уявлення представників тієї епохи щодо сутності й значення грошей обмежуються простою версією кількісної теорії, як її розглядав, наприклад, Д. Юм.

За своїм характером грошова теорія “класичного періоду” була скоріше прикладною, адже в її межах розроблялось багато важливих проблем,

що давало можливість відштовхуватися іншим значимим науковим спрямуванням, як, наприклад, умови, за якими гроші могли активно впливати на реальні економічні процеси.

Вже в Юма простежувалася думка, що *кількісна теорія* не може бути застосована до короткого періоду часу, який настає безпосередньо за надходженням грошей в обіг, тобто періоду пристосування до нового обсягу грошової маси [51]. Таку ідею раніше за Юма висловив Р. Кантильйон, провівши аналіз ефекту “вприскування” додаткової грошової маси в обіг, або *ефект Кантильйона*, де він проаналізував, як нова партія грошового металу в країні, яка його видобуває, зможе вплинути на господарські процеси. Як відзначав Кантильйон, спочатку створюється додатковий попит і стимулюється виробництво в суміжних секторах економіки, потім виникає ланцюгова реакція проникнення цього первинного імпульсу в інші сектори економіки, й тільки після того, як первинний короткостроковий імпульс згасає, виникає довгостроковий ефект від додаткової грошової маси – зростання рівня цін.

Наприкінці XVIII – на початку XIX ст. основним спрямуванням наукових дискусій було обговорення можливостей, меж і методів регулювання кредитної емісії, покладаючись на “паперові гроші” як кредитний інструмент обслуговування господарського обороту [51].

Відправною точкою дискусій була позиція А. Сміта, в якій він виходив з наявності:

– по-перше, певної “потреби торгівлі” в грошах (трансакційного попиту в сучасній термінології);

– по-друге, здатності ринку задовольнити цю потребу (механізми саморегулювання обсягів грошової маси в обігу);

– по-третє, паперові гроші (перш за все, банкноти) – ні що інше, як замітники власне грошей, під якими розумілися металеві гроші (золото й срібло), що виконували функцію засобів обігу.

Ті ж золото й срібло, які використовувалися для накопичення скарбів чи для обміну на товари, що імпортуються, в якості грошей вже не розглядалися. Відповідно, питання про розміри емісії паперових грошей Сміт визначав як просте правило: “Загальна кількість паперових грошей будь-якого роду, яка в змозі без труднощів обертатися у будь-якій країні, ні за яких умов не може перевищувати вартості золотої чи срібної монети, яку вони заміщують або яка (з тих же розмірів торгового обороту) знаходилася б в обігу, якби не було паперових грошей” [51].

З цих позицій Сміт розглядав механізм, який одержав назву “закон відтоку” (або “зворотний притік”), оскільки він не побоювався надмірного випуску банкнот, вбачаючи, що це суперечить інтересам самих банків, адже надлишок грошей у каналах обертання, безумовно, викличе їх відтік і, відповідно, повернення в банки в обмін на метал, що підвищить їх витрати по підтриманню резервів золота і срібла.

Як вбачав Сміт, для того, щоб окремому банку визначити в цих умовах обсяги кредитування, які відповідають “потребам торгівлі”, й захиститися від ризиків надмірної кредитної емісії, достатньо, щоб банк враховував тільки “реальні векселі”, тобто векселі, видані під реальні партії товарів і, відповідно, утриматися від кредитування довгострокових проектів, а тим більш спекулятивних операцій: “Коли банк враховує покупцю реальний вексель, трасований дійсним кредитором на дійсного боржника, який з настанням строку дійсно буде оплачений останнім, він тільки звужує його частину вартості, яку йому в протилежному випадку довелося б тримати у себе без використання й у вигляді готівкових грошей для покриття поточних платежів”. Така умова, визначена Смітом, надалі почала називатися “*доктриною реальних векселів*” [51].

Позиція Сміта з точки зору принципів регулювання кредитної емісії була одночасно і *жорсткою*, оскільки обмежувала обсяги паперової грошової маси тією сумою металевих грошей, яку вона заміщує, й *м'якою*, адже головну роль у регулюванні обсягів грошової маси залишала за самими банками, тому така неоднозначність створювала основу для подальших дискусій.

Значний внесок у *грошову теорію* у ХІХ ст. зробив Г. Торнтон, розробивши ідеї *множинності платіжних засобів*, до яких, окрім монет і банкнот, були включені такі кредитні інструменти, як векселі й депозити, які не називали грошима у буквальному сенсі, таким чином підійшовши до *розширеного трактування грошей*. Важливим був й проведений аналіз механізму *грошового мультиплікатора*, тобто залежності розмірів кредитної надбудови від величини грошової бази (металевих монет і паперових грошей, що мали статус платіжного засобу) [51].

Але головним здобутком Торнтонна був опис так званого *побічного механізму* впливу грошової маси на рівень цін, адже *прямий механізм* такого впливу, який досліджували Юм і Кантільйон, базувався на використанні металевих грошей та зводився до знецінення грошей у разі переповнення ними каналів обертання.

А вже Торнтон проаналізував аналогічний механізм для кредитно-грошового обертання, де впливи грошової маси на ціни опосередковано рівнем облікової ставки процента. Сама логіка *побічного механізму* зводилася до таких основних моментів:

- додаткова емісія банкнот знижує облікову ставку процента й полегшує кредитні запозичення;
- при рівні облікової ставки *нижче нормального рівня прибутку* створюються умови, за яких вигідно брати кредит і розширювати справу практично без обмежень;
- короткотривалий ефект такого розміщення кредиту – *підсилення господарської активності* (“реальний ефект”);
- довгостроковий ефект розширення кредиту – *номінальне зростання цін*;
- зростання цін призводить до зниження *реального рівня нормального*

*прибутку* аж до його зрівняння з обліковою ставкою процента й відновлення рівноваги при рівні цін, що зріс.

У проведеному аналізі Торнтон уперше вказав на значення різниці між обліковою ставкою й середнім (нормальним) прибутком, випередивши значно пізнішу ідею щодо розмежування *грошової* та *реальної ставок процента*. Відповідно, короткостроковий ефект емісії підказав Торнтону важливий практичний висновок, згідно з яким в умовах грошових криз розширення кредиту – міра допустима й доцільна, а це був аргумент на користь інфляційного методу розв'язання грошових криз [51].

Відмітимо, що у різні періоди різні науковці та наукові школи по-різному визначали й трактували результати своїх досліджень. Сприйняття наукового пізнання також було різним. Наприклад, якщо в часи Сміта і Торнтон головною завданням наукового осмислення було з'ясування самих механізмів грошового обігу в умовах змішаної паперово-металевої системи, то вже в середині ХІХ ст. увага наукового пошуку була зміщена у напрямку практичних питань регулювання грошового обороту. А це спричинило наукову полеміку між прихильниками *грошової* та *банківської* шкіл, що проявилось у 30–40 рр. в Англії.

Прихильники *грошової школи* вбачали у грошовому обігу джерело економічної нестабільності, побоюючись надмірної кредитної експансії як наслідку розростання системи кредитних інструментів, що обслуговують господарський оборот, наприклад, чекового обертання. Вони пропонували жорсткий контроль *грошової пропозиції*, а саме “грошову базу” – запаси металевих грошей та випуск банкнот, сподіваючись, що такі заходи забезпечать достатньо надійний контроль за всією кредитною емісією.

Прихильники *банківської школи* виходили, навпаки, з тих позицій, що коливання економічної активності, у тому числі й кризи, мають реальні (не грошові) причини, тоді як кредит – це лише інструмент, який обслуговує економічний оборот. До того ж, прихильники цієї школи вважали, що кредит слідує за цінами, а не навпаки – ціни за кредитом. Спрямування *банківської школи* підходило до проблеми з позицій *попиту на гроші*, вважаючи, що грошова пропозиція вторинна, кількість засобів обертання пристосовується до потреб самого ринку. Тому регулювати таку величину – справа самої банківської системи, й відповідальність за проведення регулюючих заходів повинна покладатися на банківське утворення.

Розрахунок таких заходів покладався на “закон відтоку” і пов'язані з ним механізми саморегулювання, оскільки передбачалося, що надмірна емісія суперечить інтересам самих банків, відмічаючи, що контроль за пропозицією грошей не завжди потрібен, якщо він призводить до дефляції та, як правило, неефективний, особливо через слабкість зв'язку між грошовою базою й кредитною надбудовою.

Така полеміка у певній мірі спричинила прийняття у 1841 р. в Англії *Акта про банківську хартію*, або інакше *Акта Піля*, який визначав принципи діяльності Банку Англії, базуючись на підходах *грошової школи* та

передбачаючи вельми жорсткий порядок регулювання грошової маси.

Подібні закони були прийняті у цілому ряді країн Європи, але дія таких законів, у тому числі й Акта Піля, час від часу припинялася, що означало тимчасовість перемоги *грошової школи*. Вже у ХХ ст. розвиток самої грошової теорії й грошових систем у значній мірі покладався на спрямування *банківської школи* [51].

Значного впливу на формування наукового світогляду щодо значення грошей та в цілому капіталу в економічній системі надали роботи К. Маркса, оскільки саме він зміг науково пояснити та системно обґрунтувати таке найважливіше явище, як капіталізм, а в ньому – відносини між трудом (працею) і капіталом. Він визначив, що капіталізм – це зріла форма ринкового господарства, а продаж товарів за гроші – лише проміжний акт, що полегшує загальний перерозподіл товарної маси.

У розробленій ним *теорії капіталу* він повторює логіку дослідження, яку було ним застосовано при розгляді товару. На рівні *фізичного існування* капітал – це предметні умови застосування продуктивної праці, перш за все, *засоби виробництва*, адже таке уявлення Маркса було обумовлено епохою промислового капіталізму, на відміну від асоціювання капіталу з фондом життєвих засобів, що було характерним для економістів-класиків попередніх поколінь, де відображався досвід землеробного капіталізму [51].

*Вартісне* буття капіталу знайшло відображення у Марксовому поділі капіталу на *постійний* та *змінний* й у його *теорії відтворення*, яка пояснювала механізми відшкодування і накопичення капітальної вартості.

Розгляд капіталу в значенні *виробничих відносин* був неоднорідним, зважаючи на стійкий розподіл на тих, хто має власні засоби виробництва, й тих, хто їх не має, тому змушений продавати власну робочу силу. Відповідно, що Марксова теорія відтворення суспільного продукту вказувала, як одночасно *відтворюються капіталістичні відносини*, розкриваючи принципи можливості відшкодування і накопичення капіталу, а також виявляючи способи розподілу його приросту між класами суспільства.

К. Марксом було визначено, що реальний капітал підприємства (фірми) розподіляється одночасно між усіма фазами кругообігу, проявляючись у вигляді запасів сировини, виробничих фондів, нерозпроданої готової продукції, грошових активів.

Таким чином, кругообіг як основа здійснення господарської діяльності проходить певні фази відтворення капітальних вкладень та підкреслює єдність усіх різнорідних зовнішніх і внутрішніх елементів факторів виробництва, визначаючи різнорідні форми створення *додаткової вартості* та виявляючи, як відбувається *приріст капіталу*, що характеризує цикли проходження капіталу через *виробничу, товарну і грошову* форми.

Цикл кругообігу охоплює як мікро-, так і макрорівні, тобто проявляється від індивідуального капіталу до капіталу суспільного. Сам кругообіг накладається на все суспільне виробництво, а кожна його фаза виявляється

як спеціалізована форма суспільного капіталу, визначаючи: *виробничий капітал* – як сукупність індивідуальних виробників, мануфактур, фабрик та інших виробничих об'єднань; *товарну форму капіталу* – через роздрібну, оптову та складську мережі разом із товарними запасами; *грошову форму* – як банківський капітал.

Важливим видається те, що Маркс розглядав відтворення суспільного капіталу в єдності всіх його форм, відмічаючи, як на рівні *індивідуального капіталу* додаткова вартість створюється лише у фазі виробничого капіталу, відповідно, так і на рівні *суспільного капіталу* її створення виявляється там, де діє виробничий капітал. Усі інші види капіталу розглядаються як відгалуження від виробничого капіталу, а всі форми доходу на капітал (якими є торговий прибуток чи банківський процент) – як *перетворені форми* додаткової вартості [51].

Досліджуючи ланцюжок такого явища, як додаткова вартість, Маркс розкрив послідовність дій, за якими додаткова вартість, яка створюється трудом (працею) продуктивного працівника, може перерозподілятися між капіталами різних спеціальностей. Наприклад, звідки береться прибуток у торговця чи банкіра або з земельної ренти? Маркс відзначав, що виробничий капітал у змозі передавати частину своїх функцій, а саме збут продукції, спеціалізованому торговому капіталу, при цьому в якості сплати за послугу він поступається останньому частиною одержаної ним додаткової вартості. У результаті такого перерозподілу виробничому капіталу залишається лише частка додаткової вартості – *підприємницький прибуток*; таким чином, прибуток виявляється ще однією з перетворених форм додаткової вартості.

Основою теоретичного спрямування К. Маркса було антагоністичне протиріччя між працею і капіталом (капіталістом і найнятим ним працівником) щодо створеної ними *додаткової вартості*, покладаючись на об'єктивні фактори та зробивши висновки про необхідність революційного подолання таких суперечностей. Адже, на думку Маркса, процес капіталістичного відтворення у суспільному масштабі – це, перш за все, відтворення самих капіталістичних відносин, що є постійним відтворенням вихідного конфлікту, оскільки працівнику дістається лише його заробітна платня, а вся додаткова вартість залишається у капіталістів [51].

Дослідження Маркса не зводилося лише до визначення відносин нерівноправності між капіталістом і працівником, оскільки капітал у його теорії – це *виробничі відносини* з неодмінним *речовим* посередником у вигляді засобів виробництва. Маркс розмежовував *формальне* й *реальне* підпорядкування праці капіталу, вказавши, що формальним воно було на початку капіталізму, коли за своїм змістом праця найманого працівника не відрізнялася від праці незалежного ремісника. Надалі, із розвитком капіталізму, особливо в період розповсюдження машинного виробництва, капітал як речова форма стає активним фактором таких змін, тому Маркс виділив *три етапи* розвитку капіталістичного виробництва:



а) *проста кооперація*, коли матеріальна база виробництва не відрізняється від ремесла і функція капіталу в самому процесі виробництва зводиться до управління;

б) *мануфактура*, де значно підсилюється внутрішньовиробничий розподіл праці (як передбачав Маркс, безумовна влада капіталіста над людьми), що обумовило підпорядкування праці капіталу й стало *реальним* співвідношенням;

в) *машинне фабричне виробництво*, коли капітал, який втілено у знаряддя виробництва, повністю підпорядковує собі працівників [51].

Для Маркса експлуатація праці капіталом не зводилася до формального присвоєння капіталістом частини продукту, адже, примушуючи до додаткової праці, капітал сприяє розвитку продуктивних сил, а проблема експлуатації – це, перш за все, проблема контролю над додатковою вартістю як ресурсом суспільного прогресу.

Досліджуючи внутрішні суперечності капіталізму, К. Маркс водночас розраховував виявити ті конфлікти, які зроблять капіталістичний устрій нежиттєдіяльним, розглядаючи декілька варіантів розвитку подій. Першим він розглядав сценарій, за яким додаткова вартість акумулюється класом капіталістів і через силу конкуренції капіталів одночасно зростає ступінь їх концентрації, що призведе до загострення конфлікту, який Маркс називав *основною суперечністю капіталізму* – між суспільним характером виробництва і приватним характером присвоєння його результатів. За іншим сценарієм, який було знайдено в чернетках Маркса й опубліковано в середині ХХ ст., він спирався на значення науково-технічного прогресу, за яким визначалося витіснення безпосередньої людської праці з процесу виробництва, що обумовлювало відхід від тенденцій експлуатації самого працівника й виявляло значення *наукової праці* як головного творця суспільного багатства. Тобто Маркс передбачав, що зміна праці з фізичної на розумову полягає у постійному вдосконаленні технологічної бази розширеного відтворення [51].

Важливу роль мали теоретичні роботи відомого вченого та державного діяча Е. фон Бем-Баверка, особливо в галузі теорії капіталу і процента, який одним із перших виявив суперечності в теорії вартості К. Маркса й був яскравим представником австрійської школи. Він виділив капітал як похідний фактор виробництва, який є продуктом таких первинних факторів, як земля й труд (праця). Таким чином, капітал, за Бем-Баверком, був над іншими факторами виробництва, що є важливим у розумінні його наукових поглядів, тому в його розумінні цінність капітальних благ у довгостроковому аспекті повинна бути повністю віднесена до первинних факторів, тобто ввійти у заробітну плату й ренту. Також Бем-Баверк виділив *три причини існування процента*, де:

– першою причиною, яку називали оптимізмом, було очікування того, що ресурси у майбутньому можуть бути менш рідкісними, аніж нині;

– друга причина, яку називали психологічним фактом, полягала у недооцінці людьми своїх майбутніх потреб або їх обсягу;

– третя причина, що носила технічний, об'єктивний характер, полягала у так званій “технічній перевазі нинішніх благ над майбутніми” [51].

Певного значення набули роботи такого знаного науковця, як А. Маршалл, який, досліджуючи ринок окремих благ, включав в аналіз, окрім ціни товару, також ціни виробничих ресурсів, товарів-замінників, додаткових товарів, доходи і смаки людей, що дало змогу сформуванню метод часткової рівноваги, визначаючи такий підхід найбільш відповідним до практичних цілей [51].

Наприкінці ХІХ ст. цілий ряд теоретичних спрямувань досліджували сутність та значення грошей. До того ж, ці спрямування пов'язували зі створенням теорії, в якій гроші відігравали б суттєву роль, моделюючи принципи економічної рівноваги.

Але рівноважний підхід не був єдиним теоретичним підходом в аналізі сутності та ролі грошей. Наприклад, у Німеччині державна теорія грошей Дж. Кнаппа, спираючись на правову природу, обговорювала сутність грошей як загального платіжного засобу й міри вартості. А відома функціональна теорія грошей виводила функцію міри вартості з функції засобів обігу та платежу.

Особливого значення наприкінці ХІХ ст. набули моделі “грошової економіки” К. Вікселля та І. Фішера, які потребують окремого аналізу.

На межі століть проблеми грошей та грошового обороту набули самостійного практичного значення, адже розвиток цивілізації обумовлював і вирішення таких вагомих зовнішньоекономічних питань, як золотий стандарт і його значення для системи цін, а також міжнародне співробітництво у сфері грошового і валютного регулювання. До того ж, у цей період *стабільність економіки* розглядалася в певному взаємозв'язку зі стабільністю цін, адже головною загрозою спаду економічного розвитку було тривале зниження загального рівня цін, що відбувалося протягом двох останніх десятиліть ХІХ ст. [51].

Також наприкінці цього століття з метою вироблення способів впливу на грошову масу були запропоновані деякі заходи регулювання, які використовуються й нині. Наприклад, впливовими діями, які зараз є загально-визнаними, були впливи на грошову масу через операції з державними облігаціями, заходи щодо забезпечення стабільності купівельної спроможності грошей (загального рівня цін). Л. Вальрас запропонував поєднання систем дорогоцінних металевих грошей, що дозволило б, через зміни у їх кількості, впливати на купівельну спроможність грошей. А І. Фішер висунув ідею компенсованого долара, покладаючись на те, що золотий зміст курсу валюти повинен встановлюватися у відповідності до руху внутрішніх цін, у результаті купівельна спроможність долара залишалася б незмінною. Такі практичні дії сприяли активізації теоретичних досліджень сутності та ролі грошей у процесах відтворення.

Сфера наукових інтересів шведського науковця К. Вікселля та американського вченого І. Фішера дивовижним чином пересіклися й можуть

тільки мати пояснення, зважаючи на спільність теоретичної бази та інструментарію, що використовується, адже вони зробили значний внесок у розвиток теорії грошей і створення моделі грошової економіки майже одночасно. Вони обидва були прибічниками маржиналізму й принципу загальної *економічної рівноваги*, активного використання математики в економічних дослідженнях [51].

Наукові роботи цих авторів у тій чи іншій мірі були пов'язані з вивченням взаємозв'язку між грошима, процентом і цінами, хоча погляди та їх ідеї були різними.

Наукова спадщина К. Вікселля стала основою для формування такого наукового напрямку, як “стокгольмська школа”, яка виявила особливий інтерес до проблем економічної динаміки, нерівноваги та невизначеності.

З ім'ям Вікселля пов'язується й поняття кумулятивного процесу, що було головним у моделі, яка встановлювала залежність між позичковим процентом, доходністю капіталу, цінами та обсягами виробництва, а потім стало основою кейнсіанських диспутів. Він відстоював значимість ролі держави у досягненні більшої рівномірності в розподіленні багатства й доходів, здійснення заходів соціального захисту, а в якості найважливішої мети економічної політики висував стабільність купівельної спроможності грошей.

У своїй першій великій науковій роботі “Вартість, капітал і рента” (1893 р.) Вікселль сформулював принцип ефективної алокації ресурсів, поєднавши його з принципом розподілення доходів. А у іншій значимій роботі “Дослідження у галузі теорії суспільних фінансів” (1896 р.) він уперше застосував принципи теорії граничної корисності до аналізу суспільного сектора та висунув ідею, що послуги підприємств суспільного сектора і природних монополій повинні здійснюватися у відповідності до принципу граничних витрат як основи ціни. У цій же роботі він сформулював наступні принципи та процедури прийняття рішень при проведенні фіскальної політики:

- основна частина бюджетних надходжень повинна йти не від непрямих податків, а від прямих податків на доходи і майно;
- рішення щодо податків і видатків повинно прийматися у комплексі та відображати суспільні переваги;
- важливу роль у досягненні соціальних результатів відіграє процедура прийняття рішень: позитивні результати запропонованих рішень у бюджетній сфері мають бути очевидними для парламентарів і прийматися переважною більшістю.

Проблему податків Вікселль розглядав з позиції теорії граничної корисності у її застосуванні до суспільного сектора.

У його наступних роботах “Лекції з політичної економії” (перша частина – 1901 р., друга – 1906 р.) було продовжено аналіз проблем капіталу і процента, а також спрямовано увагу на взаємодію між обсягами банківського кредиту та його ціною, з одного боку, і кількістю грошей, рішеннями

індивідів стосовно використання доходів та рішеннями підприємців відносно обсягів виробництва – з іншого. Це були погляди, які спричинили радикальний перегляд кількісної теорії грошей, яка пов'язувала зміни загального рівня цін зі змінами кількості грошей.

Головною змінною моделі грошової економіки Вікселля було співвідношення ринкової процентної ставки й так званої природної ставки, а центральним механізмом цієї моделі – так званий кумулятивний процес [51].

У концепції кумулятивного процесу Вікселль розглядав грошову економіку, в якій діють банки, що визначають ціну кредиту; відповідно, у цьому контексті обумовлювалося те, що інвестори при визначенні обсягів інвестицій виходять, з одного боку, з величини ринкової ставки процента, а з іншого – з так званого природного процента, що відображає величину доходності, яка передбачається, нових капітальних благ. У цих дослідженнях, як і в їх наступників, виникли відмінності в трактуванні таких термінологічних визначень, як: “реальний процент”, який часто використовувався замість терміна “природний”, замість “ринковий” – “грошовий”, а іноді вводилося таке поняття, як “нормальний процент”, але Вікселль зосередив увагу не на значеннях ринкового чи природного процента, а на їх співвідношенні.

Розбіжності у визначенні процента пояснювалися тим, що процент пов'язується з різними процесами, адже, наприклад, поняття “ринковий (банківський, грошовий) процент” відображає, з одного боку, попит на кредит, а з іншого – можливості його задоволення банками, що залежить від резервів банку та банківського законодавства. “Природний процент” відображає потенційну дохідність капітальних активів при заданих умовах відтворення. Збіг значення обох змінних можливий, але лише у бартерній економіці.

З моделі кумулятивного процесу Вікселль сформулював умови грошової рівноваги і стабільності цін, які зводилися до рівності ринкового й природного процентів, де сукупний попит на позиковий капітал дорівнює сукупній пропозиції заощаджень, процент не впливає на ціни, а ціни та заробітна плата залишаються незмінними.

Запропоновані Вікселлем умови *грошової рівноваги*, які були зроблені у другій частині “Лекцій з політичної економії”, мали як теоретичні, так й практичні наслідки:

– по-перше, запропонована Вікселлем схема мала хоч і спрощений опис нерівноважного процесу, але дала можливість пояснення факту зміни цін та процента, перейшовши від статички до динамічного аналізу;

– по-друге, в межах динамічного підходу була зроблена спроба інтеграції теорії грошей та теорії цін через зв'язок між змінами відносних й абсолютних цін;

– по-третє, Вікселль вніс суттєві модифікації в теорію грошей, зробивши її інтегральною частиною теорії виробництва;

– по-четверте, із запропонованої схеми Вікселля можливо зробити практичний висновок щодо процентної ставки як найважливішого інструменту політики стабілізації.

К. Вікселль зробив значимий крок до створення динамічної моделі грошової економіки й у багатьох відношеннях передбачив деякі напрями розвитку кейнсіанської теорії [51].

За наслідками наукових досліджень І. Фішера не було засновано ніякої наукової школи, але його наукові доробки щодо аналізу процента, інфляції, очікувань та грошового обігу, які до того ж були підкріплені емпіричними даними, стали основою цілого напрямку наукових досліджень, до яких можна віднести й сучасних монетаристів. Також ідеї Фішера мали своє теоретичне значення у розвитку транс акційної версії кількісної теорії, що мало й практичне значення у формуванні засад кредитно-грошової політики [51].

У галузі чистої теорії внесок Фішера пов'язується із розвитком теорії загальної рівноваги й у зв'язку із цим розробкою *теорії процента і капіталу*, а також *теорії грошей*, яка включає проблеми інфляції та циклу.

Декілька відомих робіт Фішера мали спрямування на вивчення проблеми процента, серед яких виділимо такі, як “Оцінювання і процент” (1896 р.), “Норма процента” (1907 р.), “Теорія процента” (1930 р.). У цих роботах він пов'язував процент, перш за все, з наданням переваг нинішнім благам перед майбутніми, тобто визначав різницю в корисності благ у різні моменти часу, а також визначив, що на величину процента впливає гранична норма доходності інвестицій, яка характеризує інвестиційні можливості.

Застосувавши міжчасовий підхід, Фішер аналізував капітал та споживацьку поведінку. Він трактував капітал як дисконтований потік доходів, при цьому дисконт або процент проявлявся у ролі сполучної ланки між капіталом як потоком і капіталом як запасом.

Основи теорії грошей були запропоновані І. Фішером у його роботах “Купівельна сила грошей” (1911 р.) та “100 % гроші” (1935 р.), де на основі емпіричних досліджень грошового обігу у США, даних щодо інституційних і функціональних змін у банківській сфері та сфері фінансів був розроблений модифікований варіант кількісної теорії грошей, що стало передумовою сучасного монетаризму [51].

Центральним місцем грошової теорії Фішера стало відоме рівняння обміну, де пояснюється зв'язок між обсягом угод, які укладаються, масою законних платіжних засобів в обігу, швидкістю оборотності останніх та загальним рівнем цін:

$$PQ = MV, \quad (2.30)$$

де  $P$  – індекс цін;  
 $Q$  – обсяги угод;  
 $M$  – маса грошей в обігу;  
 $V$  – швидкість їх оборотності.

I. Фішер спробував дати пояснення основному положенню кількісної теорії грошей, згідно з яким рівень цін змінюється прямо пропорційно зміні кількості грошей в обігу при умові, що швидкість обігу грошей та обсяги торгівлі залишаються незмінними.

Також він розглядав грошовий обіг у межах макропідходу, на відміну від прибічників так званого “кембриджського рівняння”, які підходили до аналізу грошового обігу з позицій індивіда, що вирішувало завдання оптимального розподілу портфеля й таким чином визначало бажаний обсяг касових залишків, тобто попит на гроші. Рівняння мало такий вигляд:

$$m = ky \dots \text{ або } \dots m = kPg, \quad (2.31)$$

де  $m$  – індивідуальний попит на касові залишки;

$y$  – доходи індивіда;

$g$  – обсяг угод, які він здійснив.

Після процедури агрегування:

$$M = kPQ \quad \text{або} \quad M = kY \quad (2.32)$$

I. Фішер значну увагу приділив статистичному “наповненню” грошової теорії, оскільки передбачав її велике практичне значення, приділяючи увагу статистичному змісту змінних, які входять у рівняння та явно чи неявно передбачуваному механізму взаємодії між цими змінними й іншими економічними показниками.

У рівнянні Фішера  $Q$  відображає всі угоди, в яких беруть участь законні платіжні засоби, що означає облік не тільки кінцевих, а й проміжних угод. Агрегат  $PQ$  у рівнянні Фішера одержаний простим сумуванням усіх індивідуальних угод, які відбуваються з кожним товаром протягом року, тобто:

$$PQ = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots \quad (2.33)$$

На відмову від традиційної *кількісної теорії* маса платіжних засобів у Фішера включає як готівку –  $M$ , так й чекові депозити –  $M_1$ .

Таким чином, Фішер відобразив у теорії реальний історичний факт підвищення ролі банків в обслуговуванні процесу обміну [51]. Він першим розширив статистичний зміст грошової маси за рахунок включення до неї грошових субститутів, що в сучасних умовах господарювання визначає строкові та ощадні депозити в банках, інших фінансових інституціях, деякі види державних цінних паперів, які знаходять відображення у грошових агрегатах  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$  та ін.

Цим двом агрегатам ( $M$  та  $M_1$ ), які розглядав Фішер, відповідали й дві різні швидкості обігу:  $V$  і  $V_1$ , що передбачало їх стійкість стосовно інших змінних рівняння й незалежність одне від одного.

З часом Фішер зробив важливе уточнення до цього рівняння, за яким висновки кількісної теорії справедливі у так званих “нормальних умовах”, тобто поза перехідних періодів, що визнавало обмеженість можливостей *кількісної теорії* як універсальної макромоделі, й перш за все, у коротких періодах. Доповнення до неповноти значення кількісної теорії І. Фішер зробив у іншій своїй теорії – *теорії процента*, в центрі уваги якої – відоме рівняння інфляції Фішера:  $i = r + p$ , де  $i$  – номінальний (ринковий, грошовий) процент;  $r$  – темп зростання цін, або показник інфляції.

Це рівняння можна розглядати як умову **рівноваги на фінансовому ринку**, адже, на відміну від Пігу, Фішер скоріше вбачав фактор, який де-стабілізує економіку через зв'язок між реальною процентною ставкою і динамікою цін [51].

Значимим моментом у позиції Фішера є те, що процент він відмічав як змінну, ендогенну стосовно цін, а К. Вікселль у якості екзогенної (стосовно наступної зміни цін) змінної визначав різницю між природною й грошовою процентними ставками. Фішер розглядав перш за все у термінах загального рівня цін й вважав, що зміна цін передуює зміні процентної ставки.

Він же визнавав можливість впливу грошей, покладаючись на процентну ставку, на реальні змінні моделі, припускаючи існування залежності, якою є, наприклад, крива Філіпса, що надає можливість для аналізу ролі грошей в умовах *нерівноваги*.

*Грошова теорія* Фішера у практичному сенсі спрямовувалася на вирішення проблеми стабілізації купівельної спроможності грошей, тобто загального рівня цін, що обумовлювало пропозицію дотримуватися правила “компенсованого долара”, яке було висловлено в роботі Фішера “Купівельна сила грошей”. Також у цьому науковому спрямуванні слід виділити пропозицію щодо так званих 100 %-х грошей, що було визначено в його роботі під цією ж назвою.

У першій пропозиції І. Фішером зазначалося, що в умовах *золотого стандарту* стабільність купівельної спроможності грошей може бути досягнута, якщо уряд буде коректувати ціну золота у зворотній пропорції до зміни загального рівня товарних цін. Таке правило Фішер пропонував розповсюдити на все світове господарство, що обумовлювало, в свою чергу, спільні дії щодо змін цін золота у національних валютах, які повинні були б відбуватися погоджено у всіх країнах, пов'язаних системою фіксованих курсів. Ці співвідношення мали відображувати зміни між національними й світовими індексами цін.

Ідея Фішера щодо “компенсованого долара” мала за мету, перш за все, спрямування на економічну складову господарювання, а не на політичну, тобто основою було господарське мислення, а не спокуса політичного роду для здійснення поточних цілей урядовців. Це також співзвучно з рекомендаціями “монетаристів” й представників “нової класики” щодо наслідування “грошового правила”, на відміну від так званої політики “точної настройки”.

Інша ідея І. Фішера щодо 100 %-х грошей покладалася на встановлення 100 %-го резервного забезпечення чекових депозитів та набула широкого розповсюдження у 80-х рр. минулого століття у період загострення проблеми надійності банків та інших фінансових інституцій в умовах швидкого збільшення різноманітності платіжних засобів і пов'язаного з цим зростання *нестійкості грошової системи*.

Одним із сучасних напрямів у наукових дослідженнях може вважатися й застосування *еволюційної парадигми* як інструменту пізнання сутності економічного розвитку. На відміну від традиційного акцентування уваги на *сталих*, або *врівноважених*, станах економіки, еволюційний підхід зосереджує увагу на аналізі *динамічних*, *неврівноважених* економічних явищ, які притаманні трансформаційним процесам, що спостерігаються в перехідний період ендogenous розвитку соціально-економічної системи [13].

Також підходи еволюційної економічної теорії використовують розробки та ідеї раніше запропонованих концептуальних напрямів, серед яких є й прихильники "*інституціоналізму*", такі як Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, Д. Ходжсон, й "*інноваційної теорії розвитку*" – Й. Шумпетер, Г. Менш, Р. Нелсон, Н. Вінер, К. Фрімен [14].

*Теорії економічного зростання*, які з'явилися в останні десятиліття минулого століття, були у значній мірі дискусійними, зважаючи на те, що вони формувалися на основі як *кейнсіанських*, так і *неокласичних* концепцій. Адже представники *кейнсіанства*, вважаючи, що економічне зростання носить незбалансований (нерівноважний) характер, основну увагу зосереджували на проблемах динамічної рівноваги та зв'язках економічного зростання з процесом нагромадження капіталу. *Неокласики* розглядали зростання як рівноважний, збалансований процес, а основну увагу спрямовували на його фактори та аналіз виробничих функцій.

Прихильники *кейнсіанського* спрямування розвитку економіки спиралися на те, що досягненню стійкого розвитку економіки перешкоджає проблема ефективного попиту, адже саме попит сприяє найбільш повному використанню виробничих ресурсів, основними складовими якого визначалися споживання та заощадження.

Основними факторами, які впливають на споживання та заощадження, визначалися рівень доходів споживачів, а також їх психологія.

Іншим фактором економічного зростання висували капіталоемність приросту національного доходу:

$$K_v = \frac{\Phi H}{\Delta H D} \quad (2.34)$$

Також був виділений такий показник, як ефективність капіталовкладень, який визначався через застосування наступної формули:

$$E_{kv} = \frac{\Delta H D}{\Phi H} \quad (2.35)$$



Відповідно, що темпи приросту національного доходу залежать від норми нагромадження та ефективності інвестицій, які визначалися за такою формулою:

$$T_{np} = \frac{N_n}{1/E_{kv}} = N_n * E_{kv} \quad (2.36)$$

Умовою стійкого економічного зростання *кейнсіанці* також вважали рівність заощаджень та інвестицій. А перевищення заощаджень над інвестиціями призведе до недозавантаження виробничих потужностей й, відповідно, спричинить безробіття.

Теорія Дж. М. Кейнса стала основою розробки іншими науковцями, його послідовниками, *моделей стійкого розвитку економіки*.

Р. Харрод, який закладав основи *теорії стійкого розвитку*, визначив її такою формулою:

$$C_w * C_r = S, \quad (2.37)$$

де  $C_w$  – необхідний темп зростання;

$C_r$  – “потрібний коефіцієнт капіталу”, що являє собою приріст основного і обігового капіталу, необхідного для забезпечення одиниці приросту продукції;

$S$  – дана норма заощадження.

При цьому темп зростання, який забезпечує динамічну рівновагу, ( $C_w$ ) повинен бути постійним, а технічний прогрес, що обумовлює економію праці, врівноважується винаходами, які економлять капітал:

$$C_w = \frac{S}{C_r} \quad (2.38)$$

Необхідність постійного темпу зростання в якості умови динамічної рівноваги вбачав, як уже зазначалося, і американець Е. Домар (що вже відмічалося), але в основу його моделі було покладено не рівність заощаджень інвестиціям, а рівність доходу (попиту) виробничим потужностям (пропозиції). Під виробничими потужностями розумілося потенційно можливе виробництво продукції при умові повної зайнятості. Пропозиція (приріст виробничих потужностей) розглядалася у цій моделі як функція інвестицій, а інші фактори, які впливають на зростання виробничих можливостей (збільшення робочої сили; технічний прогрес) поєднувалися в одному показнику – “*продуктивність інвестицій*”, або ефективність капіталовкладень. В цій моделі інвестиції відіграють подвійну роль, сприяючи зростанню як доходів і збільшенню зайнятості, так й виробничим потужностям. Відповідно, що виникає проблема відповідності між приростом інвестицій і приростом виробничих потужностей, що відображає формула:

$$\Delta I = (I/a) = I b, \text{ або } \Delta I/I = b a, \quad (2.39)$$

де  $I$  – величина щорічних чистих інвестицій;  
 $\Delta I$  – їх щорічний приріст;  
 $\Delta I/I$  – темп приросту інвестицій;  
 $I/a$  – мультиплікатор ( $a$  – частка заощаджень у національному доході);  
 $B$  – потенційна середня продуктивність інвестицій.

У даній моделі розрізняють два темпи економічного зростання: *гарантований* – забезпечує повну завантаженість виробничих потужностей, що задовольняють підприємців, які готові їх підтримати, та *природний* (максимальний) – допускається зростанням економічно активного населення та технічним прогресом.

Інша ідея, яка висувалася як протилежна кейнсіанським спрямуванням, була відродженням *неокласичної теорії економічного зростання*. Ідея *виробничої функції* була вперше запропонована американцями П. Дугласом і Ч. Коббом та мала такий вигляд:

$$Q = F(K, L), \quad (2.40)$$

де  $Q$  – обсяги виробництва у вартісному вираженні;  
 $K$  – основний капітал у вартісному вираженні;  
 $L$  – витрати праці.

У цій моделі виділено лише два фактори, які визначають можливі темпи економічного зростання: *витрати праці* та *капіталу* [17].

Ще один науковець, американець Р. Солоу здійснив спробу оцінити роль технічного прогресу у забезпеченні економічного зростання, що означає інша формула –

$$Q = F(K, T, L), \quad (2.41)$$

в якій він увів значення рівня розвитку технологій ( $T$ ), що визначають рівень технічного прогресу, як приріст окремих факторів виробництва у процесах відтворення світової економіки [17].

Значну роль у реалізації принципів економічного зростання в останній третині минулого століття відігравали й такі економічні моделі, як, наприклад, модель “*периферійної економіки*” (запровадженої деякими латиноамериканськими країнами, скорочено – ЕКЛА), у виконанні якої повинна була відігравати головну роль держава, яка виступала не тільки в якості регулятора макроекономічної політики, а й визначалась як безпосередній суб’єкт господарювання [14]. Така політика заміни імпорту на користь розвитку регіонального виробництва на певний час спонукала до створення у більшості латиноамериканських країн нових виробничих потужностей, модернізації господарських структур та утримання достатньо високих темпів економічного зростання. Але вже через десятиліття окремі країни відчули ознаки недостатності заходів простої заміни імпорту як вагомого фактора впливу для подальшої трансформації економічних відносин.

Вже з середини 70-х рр. під тиском глобалізації, що набирає сили, почали змінюватися зовнішні умови “периферійної моделі” для країн Латинської Америки. На той час багато країн цього континенту впроваджувало спроби її коригування за допомогою реалізації численних амбіційних проєктів розвитку, але всі вони дуже неефективно витрачали свої ресурси та все більше жили в борг.

Концепція “*Трансформація виробництва при стійкому розвитку суспільства*”, яку запропонували експерти Економічної комісії ООН для країн Латинської Америки і Карибського басейну (ЕКЛА), була сформована майже одночасно з концепцією “*Вашингтонського консенсусу*” як ще одна стратегічна концепція [14]. Слід відмітити, що ця концепція за цілим рядом конкретних рекомендацій суттєво відрізнялась від “Вашингтонського консенсусу”, але не розглядалася як його альтернатива. Повна подібність цих двох стратегій економічного розвитку визначалась тим, що вони пропонували урядам латиноамериканських країн варіант модернізації господарських структур з метою ліквідації ряду економічних дисбалансів та досягнення більш стійкого рівня зростання. При цьому обидві стратегічні програми носили характер зовнішніх рекомендацій, розроблених для урядів країн Латинської Америки. Співставлення цих двох стратегічних концепцій надавало пояснення тому, що теоретичну основу концепції “Вашингтонського консенсусу” складали ідеї вільного ринку та економічного неолібералізму.

У стратегічних розробках, на які спиралась спеціалісти ЕКЛА, визначальними підходами були теоретичні уявлення щодо особливостей розвитку країн так званої “запізнілої індустріалізації”, які виявлялись, зокрема, на основі порівняльного аналізу структури господарства та економічної поведінки провідних країн Східної Азії й Латинської Америки, що у 70–80-х рр. різко відірвались від цілої маси нерозвинених країн.

Найбільш суттєвою відмінністю цих двох економічних концепцій розвитку була їх орієнтація у часовому вимірі. Якщо “Вашингтонський консенсус” становив середньострокову програму (орієнтовану на 90-і рр.), то програма ЕКЛА носила більш довготривалий (перспективний) характер та розраховувалась також і на XXI ст. Важливим є й те, що більшість країн Латинської Америки, набуваючи практичного досвіду застосування теоретичних концепцій неоліберального реформування економік, що запроваджувалось у різних країнах цього континенту, виявляли неабияку активність в обговоренні та усвідомленні новітніх теоретичних розробок, які вже мали назву “стійкого розвитку” й були оприлюднені за ініціативою ООН ще у 1992 р. на конференції в Ріо-де-Жанейро. Ці підходи можна розглядати як відповідь країн Латинської Америки на процеси світової глобалізації.

Програма “стійкого розвитку” на той час викликала неабиякий інтерес серед країн, які розвиваються, та деяких країн із перехідною економікою саме через те, що в ній закладалися основи побудови моделі довгостроко-

вого економічного розвитку, а також враховувалися загальні зрушення, що відбувалися в процесах глобалізації ринків факторів виробництва, що стало важливою умовою виходу на конкурентоздатні переваги.

Складовими такої моделі розвитку, яка наприкінці 90-х рр. дозволяла набувати певної макроекономічної динаміки, налагодити інвестиційні процеси, стабілізувати економічну систему та включити механізм економічного зростання, визначались такі фактори, як:

- проведення заходів макроекономічної стабілізації, що повинно супроводжуватися серйозною структурною перебудовою всіх галузей економіки;

- реформування господарства, що має проводитися цілеспрямовано і послідовно єдиними командами однодумців у межах застосування загальної наукової концепції;

- економічні перетворення повинні проводитися при незмінній внутрішній політичній підтримці;

- перехід до запровадження нової економічної моделі повинен відбуватися за умови демократизації та підтримки населенням офіційної політики;

- новітня економічна модель, яка впроваджувалася на початку 90-х рр., мала застосування за умови сприяння поліпшенню зовнішньої кон'юнктури, пожвавлення ділової активності на світовому ринку та зниження позичкового процента.

Слід відмітити, що у 90-х рр. у Латинській Америці пройшла й лібералізація процесів доступу іноземного капіталу на національні ринки. Адже у більшості країн цього континенту свого часу на цілі галузі економіки було накладено табу щодо залучення іноземних інвестицій, а найперспективніші галузі були закріплені за вітчизняними державними й приватними компаніями.

Таким чином, процеси дерегуляції та лібералізації, які розпочались із зовнішнього сектора, згодом були перенесені і на внутрішню економіку, а саме на її виробничий сектор. Одночасно з цим позначилася й чітка тенденція щодо обмеження сфер застосування пільгового фінансування з урядових джерел.

Особливого значення в діяльності державних закладів набули заходи щодо розвитку малих та середніх підприємств, за рахунок яких країни латиноамериканського континенту (як і Японія у 70-х рр.) намагалися скоротити безробіття, знизити значення неформального сектора й поступово забезпечити розширення внутрішнього ринку, скоротивши таким чином залежність від несприятливих зовнішніх факторів, що було прогресивною політикою стимулювання економічного розвитку країн [14].

У тогочасних умовах господарювання важливим етапом для розвитку світової економіки наприкінці ХХ ст. (в останні десятиліття) стали тенденції щодо активізації структурної самоорганізації іноземного, а нині вже і частково вітчизняного капіталу, цільової інтеграції комерційних банків із

промисловістю, торгівлею, страхуванням та іншими видами надання чи використання послуг (ресурсів), й до того ж у такій неадміністративній його формі, як створення новітніх та підвищення ефективності діяльності вже сформованих офіційних й неофіційних фінансово-промислових груп або транснаціональних корпорацій (ФПГ, ТНК), які організуються в різних видах економічної діяльності, в різних країнах, для проведення спільних дій на ринку.

В умовах розвитку економіки зобов'язання держави, фінансових установ, комерційних банків, інших закладів, які проводять операції з грошовими коштами, як в нашій, так і в багатьох інших державах, реалізуються за допомогою різноманітних фінансових ресурсів. Тому основні компоненти грошової пропозиції у вигляді паперових грошей та чекових вкладів являють собою борги, або зобов'язання оплати.

У цьому контексті доречним буде звернення до прикладу становлення грошової системи такої держави, як США, яка мала свій історичний прецедент у проведенні емісії паперової валюти. Впровадження цієї інновації, яка в підсумку мала певний успіх, передбачала використання нерозмінних паперових грошей, які уряд випустив як кредитний інструмент виключно для обігу, з метою заохочення й підтримки на відносно високому рівні товарообміну всередині країни, що, в свою чергу, було спрямоване на більш повне використання внутрішніх виробничих потужностей. Цілепокладання спрямовувалися на те, що гроші мають бути запроваджені в обіг тільки у вигляді кредиту, тобто безпроцентних повноцінних державних банкнот і, відповідно, випускатися урядом для кредитування найбільш перспективних виробництв у країні [14].

Самі ж ці банкноти, які випускаються таким чином та мають відносну урядову протекцію відповідно до обігу у внутрішній і зовнішній торгівлі, за масштабами емісії повинні встигати за об'єктами постійно зростаючого виробництва товарів, які підтримуються цією емісією.

Протилежністю американській є британська система, олігархічна модель якої зароджувалася в системі приватних банківських олігополій. Така система передбачала обов'язкову наявність "первинного запасу капіталу" у приватних осіб і була спрямована на пошук можливості встановлення приватної монополії над національною та світовою валютою й кредитами, за допомогою встановлення олігархічної приватної монополії як над центральною банківською системою, так і поступово над базовою економічною інфраструктурою, тобто всіма виробничими потужностями світового співтовариства.

Історичні ж приклади дають змогу враховувати й необхідність світових різноманітних механізмів у впровадженні ринкових відносин. Розробки аспектів наукових підходів, які пов'язуються з процесами становлення та розвитку, необхідно відображати при формулюванні різнобічних визначень і дефініцій грошей, капіталу, кредитів і фінансів.

В останні роки ХХ та на початку ХХІ ст. у ряді країн спостерігалася тенденція щодо застосування важелів державного впливу через дерегулювання фінансової системи, що при нечіткому виконанні управлінських функцій може обумовити погане грошове регулювання й грошову пропозицію, які не відповідають потребам економіки, адже надлишок грошей певною мірою ускладнює небезпечні інфляційні процеси, а нестача грошей гальмує зростання економіки, перешкоджаючи виробництву та обміну благ і послуг.

Необґрунтовані якісні зміни в економічній, фінансовій і монетарній політиці здатні спонукати безперервне збільшення розриву між накопиченням фінансів та зростанням реальної економіки, тобто явище, що спостерігалася нещодавно в Україні – йде накопичення фінансів, а економіка країни перебуває у повному занепаді. Таке явище призводить до того, що втрачається здатність економічного реагування на реальні життєві процеси суспільства, що дуже небезпечно відбивається на більшості верств населення, які мають низький рівень доходів або заощаджень.

Таким прикладом може слугувати США, де у 80-х рр. минулого століття спостерігався відчутний розрив між корисним виробництвом продукції та ринками вартості фінансів. Наслідками державного реагування стало те, що у 1979 р. Федеральна резервна система під керівництвом Пола А. Уолкера ввела порядок так званої “контрольованої дезінтеграції економіки”, тобто практично припинилася кореляція між зростанням загальних обсягів фінансових засобів й виробленою товарною масою [14].

Усі складові економічних ситуацій, які розглядаються, під впливом темпів розвитку у даний конкретний проміжок часу спрямовані на потреби як нових, так і вже працюючих підприємств у грошових коштах, що є фактично головним фактором, який визначає попит промисловості на грошовому ринку. Всі ці заходи підприємці здійснюють з огляду на те, що в кінцевому результаті одержаний кредит або позика надають можливість одержувати прибуток, що відмічалось у всіх працях класичної англійської економіки, включаючи праці А. Сміта, а процент по кредитах, за визначенням цих теоретиків, залишався різновидом позичкового процента [17; 51].

У кінцевому ж підсумку перекладення теоретичних надбань світової економіки на сучасний практичний лад має стати комплементарною складовою наукового пізнання, що надасть можливість розглядати концептуальні фактори з огляду на становлення ринкових відносин. Вони, в свою чергу, повинні спиратися на засади приватної власності й конкурентне середовище, розкриваючи принципи розподільчих відносин та окресливши коло світових процесів розвитку економічних знань і теоретичних узагальнень щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку фундаментальної світової науки, яка, пов'язуючи їх гносеологічне осмислення новітніх явищ, надає змогу доповнити і розробити сучасні підходи щодо їх практичного використання, синтезуючи фактори грошово-кредитної функції у функціонуванні фінансової, а можливо і всієї економічної системи.

Упродовж ХХ ст. особливого значення набули питання щодо місця і ролі держави в регулюванні соціально-економічного розвитку, оскільки у прикладному контексті визначалось багато випадків, що вказували на неефективність самих ринкових важелів, зокрема, й вільної конкуренції.

Наприклад, у 20–х рр. ХХ ст. поширюються ідеї мінімізації державного впливу, які, спираючись на традиційні положення неокласичної ринкової концепції, визначали неефективність державного втручання в економіку, на чому наголошували Л. Мізес, Ф. Хайек, М. Фрідмен [51].

Як зазначив Дж. Е. Стігліц, економічні системи багатьох країн зіштовхнулись із тим, “... що економіка вільного ринку, навіть найбагатшого у світі, виявилась неспроможною задовольнити деякі основні потреби суспільства. Така модель економіки завжди породжувала періоди безробіття, і деякі з них мали масовий характер. За часів “великої депресії” рівень безробіття сягнув 25 %, а національний продукт, порівняно з піковим 1929 р., зменшився приблизно на 30 %” [13]. Долаючи депресію 30–х рр., уряд США реалізував ряд розроблених програм, які отримали загальну назву “нового підходу”. Ліберальне спрямування реформ у цій країні було направлено на соціалізацію ринкової системи. Це значною мірою приборкало інтереси приватного підприємництва й надало особливого значення громадським та національним пріоритетам. Прийняті на той час державні програми стосувались як стабілізації рівня економічної діяльності, так і спрямування зусиль на розв’язання конкретних соціально-економічних проблем, серед яких значимими визначались:

- соціальне забезпечення;
- страхування від безробіття;
- федеральне страхування вкладників тощо.

Ряд програм були розроблені та реалізовані пізніше, впродовж 60–х рр., коли президент Л. Б. Джонсон оголосив так звану “війну з бідністю”. Після Другої світової війни США, зважаючи також й на впливи проведених заходів, згідно з цими програмами, досягли небувалого рівня розвитку [13].

Прихильники інших поглядів, так званої соціальної спрямованості, серед яких слід відмітити К. Маркса, С. де Сисмонді, Р. Оуена, покладались на провідну роль держави в контролі над засобами виробництва [51].

К. Маркс відмічав, що на певному етапі суспільного розвитку, в умовах подальшої концентрації капіталу, його “... монополія стає кайданами того способу виробництва, який виріс при ній та під нею. Централізація засобів виробництва та усупільнення праці досягає такого пункту, коли вони стають несумісними з їх капіталістичною оболонкою. Вона вибухає, настає час капіталістичної приватної власності. Експропріаторів експропріюють” [14].

Необхідність обмежень повної свободи у ринкових відносинах та надання певних регулюючих впливів державі визначалась і в інших теоретичних концепціях. Наприклад, в європейській практиці наукового пізнання

сподівання певною мірою покладались на поєднання економічної свободи й запровадження громадського контролю, плановості господарства та вільний ринок, сполучення централізації і децентралізації, а найбільш відомими представниками так званої концепції “соціального ринкового господарства” визначають Л. Ерхарда, Д. Коула, Е. Кросленда, Г. Мюрдаля, В. Ойкена [14].

Фінансова криза, яка відбувалась у 70-х рр. минулого століття в багатьох країнах, обумовила необхідність критичного дослідження факторів впливу державної політики на економічні процеси. Головними результатами цього стало виявлення можливих заходів щодо обмеження такої урядової діяльності, яка перешкоджає успішній державній економічній політиці.

Серед цих заходів було названо й такі:

- обмеженість інформованості урядових органів;
- обмеженість можливостей урядового контролю за певними напрямками власної діяльності;
- обмеженість державного впливу на бюрократію;
- обмеження, які визначаються політичними процесами [14].

Але це були саме обмеження, а не заперечення впливу держави на економічну діяльність. До того ж, у країнах із розвиненою економікою вже більше трьох десятиліть не виникає суперечок щодо важливості ролі держави в регулюванні розвитку економіки.

У ХХ ст. також було накопичено досвід практичного запровадження авторитарних державних відносин та їх впливів на суспільно-економічну життєдіяльність деяких країн.

Цілепокладання тільки на загальнодержавні форми власності стало передумовою гіпертрофованого впливу (тиску) держави на розвиток економіки, який здійснювався в основному через впливи загальнодержавних владних інституцій на кожного окремого економічного суб'єкта та на все суспільство в цілому.

Важелі впливу держави та державні регулюючі заходи, спрямовані на проведення економічних процесів протягом ХХ ст., можливо проаналізувати за допомогою такого загального показника, як питома вага державних витрат у ВВП. Наприклад, якщо цей показник становив у 1870 р. лише 8 % ВВП у промислово розвинених країнах, які входили до так званої Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР), то протягом наступних ста років він зріс у 5,5 рази (у 1917 р. – 15 % ВВП; у 1980 р. – 43–44 % ВВП; у 1995 р. – 48–49 % ВВП). А за період із 1950 р. по 1993 р. частка державних витрат у ВВП зросла, наприклад, у Великій Британії з 36 до 50 %, у США – з 20 до 38 %; у Франції – з 31 до 54 % та у Японії – з 20 до 38 % [14].

Наприкінці століття, а саме у 1997 р., як зазначається у Звіті про світовий розвиток “Держава у світі, що змінюється”, який підготовлено Світовим банком, державні витрати сягають майже половини ВВП у промислово розвинених країнах (ОЕСР) й майже одну чверть у країнах, які розвиваються [14]. Такі дані можуть ілюструвати різний ступінь втручання дер-



жави в економіку та її нерівномірність у розрізі окремих країн, однак жодною мірою не можуть свідчити про ефективність державних впливів на процеси економічного розвитку.

Нині поширена думка про те, що багато країн у сучасних умовах господарювання фактично вже досягли межі перерозподілу частки ВВП через бюджет, що є важливим, особливо з огляду на визначення цієї проблеми у соціально-економічному розумінні.

При всіх існуючих наукових розбіжностях щодо ролі та значення державної фінансово-кредитної політики в економічних відносинах все ж таки історичне усвідомлення й трансформаційні дії економічного пізнання свідчать про залежність питомої ваги доходної і видаткової частин бюджету у ВВП країни від рівня еволюційного розвитку цієї окремої держави, від ступеня втручання та факторів впливу її на економічні відносини. Й усе це позначається також і на можливостях виконання державою своїх соціальних функцій перерозподілу різнорідних благ.

Відомо, що деякі країни Південно-Східної Азії наприкінці минулого століття також демонстрували значні темпи швидкого та стійкого розвитку, реалізовували свою політику розвитку на основі активних дій державного регулювання з поступовим запровадженням лібералізації внутрішнього ринку. Але втрата фінансової стійкості в деяких країнах у 1998–1999 рр. відзначалась фахівцями невиправданим форсуванням темпів розвитку під тиском міжнародного капіталу та МВФ, запровадженням лібералізаційного процесу. Тому застосування під впливом іноземних інституцій таких невиправданих заходів призвело у підсумку до внутрішніх диспропорцій у налагодженій системі через впливи спекулятивного капіталу.

Подібна ситуація була характерною й для Японії, де прискорена лібералізація економічної системи, яка синтезувала у собі активну політику розвитку, експортну орієнтацію й закритість внутрішнього ринку, призвела, врешті-решт, до її дезорганізації та втрати стійкості [14].

У процесі реформування постсоціалістичної системи, як відмічає Ю. Ольсевич, виділяються “дві здорові моделі перехідної економіки – чеська та китайська” [14]. Значення першої з цих моделей визначається проведенням прискореного роздержавлення державного сектора, запровадженням лібералізації економіки. Цей вибір, обумовлений рекомендаціями міжнародних фінансових організацій, визначили для себе ряд країн, серед яких Польща, Росія, Словаччина, Угорщина, Україна та Чехія. Кінцевими результатами запровадження такої моделі, наприклад, в Україні, стало падіння виробництва, фінансова та соціальна криза, які спричинені насамперед руйнацією вертикальних та горизонтальних економічних зв’язків під впливом тиску міжнародних вказівок. Для порівняння: у роки Великої депресії спад виробництва у США був на рівні 30 %; в Україні він становив у 90–ті рр. теж 30 %.

Практично всі країни, які наслідували ці моделі та рекомендації, відчували суттєвий економічний спад, рівень якого в деяких із них відрізняв-

ся лише ступенем їх практичної адаптації до застосування міжнародних рекомендацій [14].

У другій моделі спрямування реформ характеризувалось так званім “м’яким” входженням до ринку, що базувалось на відповідному ідеологічному підґрунті й відзначалось послідовністю запровадження заходів формування сучасних ринкових відносин та було успішно реалізовано на прикладі Китаю і В’єтнаму.

Можна відмітити, що запровадження моделей змішаних систем, за певних умов їх проведення, має високу ефективність, але все ж таки при вирішенні питань щодо їх реалізації виникають певні проблеми. Ці проблеми стосуються як застосування теоретичних підходів до впровадження трансформаційних процесів, так і вибору адекватної умовам певної країни моделі й забезпечення практичних заходів щодо її реалізації.

Наявні сукупності методичних, теоретичних напрацювань можна класифікувати та виділити деякі основні, відзначити головні або альтернативні, які містять вимоги щодо організації процесу формування сучасних моделей змішаних систем.

Самі вимоги щодо забезпечення ефективності синтезу різних систем державного втручання, які свідчать про їх багатовекторність та значимість, можна звести до таких критеріїв:

- визначення цільовою функцією трансформаційних перетворень, підвищення ефективності економічної системи. Звідси витікає, що інститути державного управління не повинні заміщати певні процеси ринкової саморегуляції або бути надбудовою над ними. Таким чином, ставиться завдання створення єдиного механізму проведення економічних процесів. За інших умов ефект системних дій не буде забезпечений, що, відповідно, позначиться на проведенні реформ та отриманні негативного результату;

- концептуальне теоретичне забезпечення трансформаційних процесів, високий рівень інформованості суспільства з метою вибудови нової моделі та формування сприятливого ставлення і довіри населення до цих заходів;

- цілісність побудови економічної конструкції, яка створюється, внутрішня узгодженість та злагодженість її головних елементів. Недопущення формування хаотичних, спонтанних дій, вилучення несумісних елементів та створення сучасних інструментів, яких бракує в існуючих умовах господарювання;

- неприпустимість форсованого впровадження цих інструментів, адже лібералізація повинна здійснюватись поетапно, поступово, при збереженні дієвості основних інституцій державного регулювання (впливу);

- послідовність і виваженість у напрямках обраних пріоритетів, зважаючи на те, що економічні процеси та їх результативність можуть змінюватися, а також вимагати певного часу та відповідних ресурсів на їх реалізацію;

– стійкість та захищеність від необґрунтованого втручання зовнішніх факторів та певна прогнозованість державних заходів щодо попередження зовнішніх негараздів.

Відповідні критерії, з урахуванням вітчизняних особливостей та новітніх ідеологічних спрямувань, стосуються й України. До того ж, результати трансформаційних перетворень, що здійснюються в сучасних ринкових умовах, свідчать про незадовільний рівень вирішення завдань взаємодії та взаємодоповнення ринкових та державних важелів впливу з точки зору врахування й реалізації багатовекторного спрямування цих процесів.

Видається неможливим визначення такого значення, як “внесок” до економічних відносин з боку ринку та держави у результати ринкових перетворень в Україні, адже кожен із цих факторів може бути вирішальним у частці цього результату.

Є значимим визначення своєчасного й врівноваженого впливу кожного з цих факторів на функціонування економічної системи та впровадження вищезазначених взаємодоповнюючих важелів у процесі застосування моделей змішаної системи економічного розвитку.

Застосування моделей змішаної системи для багатьох транзитивних економік висуває першочерговим завдання щодо побудови ринкових відносин, які повинні покладатись на зважені дії державного управління. Адже перехід від планово-адміністративної економіки до ринкової потребує й проходження проміжних етапів економічної трансформації.

Для запровадження ефективної форми сучасного господарювання, з метою досягнення більш високих показників економічного розвитку, які визначає суспільство, є значимим завдання щодо підготовки, надання вмінь та кваліфікації певним групам управлінського персоналу, який має стати керівною основою при проведенні економічних перетворень і впровадженні нової філософії господарювання, що в змозі вплинути на стабільність стану економіки.

Аналізуючи ці фактори, слід відмітити, що на початку нового століття, а саме з 2001 р., видатки в Україні на той період збільшились у 1,4 разу, з яких 41 % і 13 % становили витрати на соціально-культурні заходи і економіку відповідно. У 2000 р. зменшився бюджетний дефіцит і вперше спостерігалось перевищення доходів над витратами, що пояснюється помітним збільшенням неподаткових надходжень у країні [14]. Обсяги кредитування збільшились на 58 %, а реальний приріст кредитних вкладень (з урахуванням індексів споживчих цін) склав 21 %, але основну частку склали короткострокові кредити, що свідчить про невпевненість вітчизняних споживачів як основного внутрішнього інвестора в країні, оскільки держава на той період часу ще не набула значення та вмінь щодо проведення інвестиційної політики (економічних важелів впливу) сприяння відновленню власної економіки.

Такі зміни у формах і видах господарських відносин визначаються тим, що в сучасних умовах в основі світу економіки відбулася трансфор-

мація філософії економічної діяльності, яка позначалася не тільки у способах виробництва, а й у принципах організації всього економічного простору.

Світове господарство нині поєднує та підладжує під себе не тільки окремих підприємців, окремі галузі господарства, а й у деяких випадках і цілі держави та зосереджує колосальні ресурси, маніпулюючи якими проводять впливову політику нав'язування розміщення шкідливих або забруднюючих виробництв у нерозвинених чи збіднілих країнах.

Перехід від індустріального до постіндустріального господарського укладу в останню третину минулого століття обумовив не тільки визначення особливої ролі нематеріального виробництва (сфери послуг), а й висунув на перші позиції новітні нині сектори економіки (наука та інформаційні технології) як сучасну форму господарської діяльності у процесах розподілу праці. Цей період формування постіндустріального суспільства вже називають стадією “дезорганізованого капіталізму”.

Історичний процес розвитку людства свідчить, що державні та економічні відносини взаємозалежні й взаємообумовлені. Вони на рівних визначають шляхи розвитку суспільства, а також завжди взаємопов'язані між собою.

Але існує значення щодо меж та форм такого зв'язку, який має як подібні риси, так і цілий ряд відмінностей. Такому розумінню сприяють насамперед об'єктивно існуючі усталені причини, які впливають на процеси відтворення, а також фактори, які визначають необхідність включення держави в економічне регулювання на різних щаблях економічної побудови держави, починаючи з рівня підприємств, галузей, районів та областей. Серед цих факторів можна відзначити такі основні:

- неможливість розвитку успішної економіки поза невизначеністю та цілісністю її територіальних меж, що забезпечується, перш за все, саме державою;

- пріоритети держави у визначенні загальнонаціональних цілей та завдань. Підприємницька діяльність, якою б масштабною вона не була, зобов'язана поважати та покладатися на державні цілі й рахуватись із ними. Неприпустима ситуація, коли той або інший бізнес чи підприємницька структура підпорядковують собі цілі й духовні цінності нації;

- узгодження економічних інтересів у межах усієї країни. Якщо система балансу інтересів підпорядковується економіко-політичним цілям окремої соціальної групи – це призводить до соціальних потрясінь і, врешті-решт, до кризи в державі.

Слід враховувати і те, що без відповідних економічних перетворень, які повинні ґрунтуватися на наукових засадах, та запровадження факторів максимальної ефективності методів державного регулювання у сучасних умовах господарювання неможливо вирішити макроекономічні проблеми для перехідних економік, у тому числі й української.

Успішність економічних процесів багато в чому залежить і від зважених, умілих та цілеспрямованих дій державного управління, яке, поклада-

ючись на надані повноваження, проводить керуючі впливи на проблеми суспільного розвитку в усіх напрямках еволюції людства.

Таким чином, можна відзначити, що саме держава повинна брати на себе відповідальність за стан та рівень економічного прогресу країни й визначати напрями і роль розвитку економічної системи у цьому процесі на всіх рівнях управлінської діяльності, починаючи з найнижчих рівнів, якими є, наприклад, приватні (індивідуальні, сімейні) підприємства, підприємства різних видів відповідальності, корпоративні та інші види і форми діяльності, які мають на певній території свій інтерес.

Таким визначенням можна охарактеризувати сучасні спрямування і роль держави в новітніх умовах економічної діяльності й, відповідно, виявити набір методів та інструментів державного впливу на економічні процеси.

Практика взаємодії держави й суб'єктів економічної діяльності виявила та визначила два теоретичних підходи щодо типів і форм їх взаємообумовлених впливів.

У першому цілепокладанні держава визначалась як так званий “нічний вартовий”, тобто це була вимушена необхідність, яка пов'язується з потребами підтримки сприятливих умов для розвитку сучасної економіки та стабільності суспільства.

В іншому значенні держава визначається як основа розвитку керованого системою вільного підприємництва, вона виступає як трансформатор системи “експропріаторів” у цивілізовану ринкову систему [14].

Попри могутню силу приватної ініціативи, значимість мотивації підприємництва та інші визначальні (спонукальні) фактори ринкової економіки, проявляється значення того, що держава з її ресурсними (у певній мірі фінансовими, сировинними, людськими та інформаційними) можливостями є найнеобхіднішим суб'єктом для вирішення й позаекономічних завдань соціального спрямування.

### РОЗДІЛ III

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ НОВОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ТА ОСНОВОПОЛОЖНІ ФАКТОРИ УТВЕРДЖЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Створення новітніх або переосмислення й переопрацювання існуючих теоретичних розробок і концепцій потребує узагальнення накопичених цінних емпіричних даних для вироблення рекомендацій, а скоріше – визначення глибинних проблем і перспектив переходу до сталого режиму функціонування держави, вдосконалення владних і суспільних відносин, вироблення та впровадження незвичних для ряду країн, у т.ч. колишнього соціалістичного табору, правил формування приватної й інтелектуальної власності, а також нової ідеології при зміні суспільно-економічної формації, за існування кризового режиму та військових дій у країні, в умовах глобалізації господарських відносин й переорієнтації від ідеології задоволення споживчих переваг до започаткування нового рівня мислення, яке спирається на раціональне використання обмежених ресурсів та вміння проводити відтворювальні процеси.

На сьогодні назріла гостра необхідність дослідження і розкриття основоположних закономірностей існування двох станів економічної системи (стабільного чи нестабільного), становлення ринкового механізму, у тому числі за допомогою раціонального управління фінансово-кредитною системою, ефективність якої багато у чому буде залежати від правильного розуміння того, на вирішення яких завдань повинен бути спрямований господарський механізм з метою забезпечення переходу від надмірно централізованої, командної системи управління, до демократичної, заснованої на сполученні економічних, адміністративних, правових та пропагандистських методів і на оптимальному сполученні централізму й самоврядування, тобто вироблення сучасної фінансово-кредитної політики.

Важливою стороною дослідження є урахування різноманітних можливостей свідомого управлінського впливу на всі елементи економічної системи, формуючи спокійний (стабільний) стан економічного буття, на відміну від нестійкого (кризового, аварійного).

Забезпечення реалізації національної стратегії, спрямованої на сталий розвиток вітчизняної економіки, формування новітніх господарських відносин вимагає визначення загальноприйнятних норм і правил та їх теоретичного обґрунтування щодо здійснення осяжної мети забезпечення добробуту українського суспільства.

Економічна політика держави у стратегічному спрямуванні на сталий розвиток повинна будуватись на усвідомленні значення щодо забезпечення системної цілісності національної економіки, збалансуванні інтересів на всіх рівнях господарювання, убезпеченні у довгостроковій перспективі, що обумовлює її наукове закріплення.

### 3.1. Об'єктивні та суб'єктивні фактори формування нового господарського механізму в Україні

Майбутнє будь-якої держави визначається її можливістю проводити зважену економічну і соціальну політику, покладаючись на розуміння інтересів суспільства, наукове обґрунтування економічної стратегії, інструменти, які для цього потрібні, й пріоритети, цілі та правила, якими мають керуватися при здійсненні заходів щодо розвитку країни, забезпечуючи стабільний стан економічної системи.

Суверенність держави, у тому числі й України, визначається не тільки повноправним членством у світовій спільноті, участю в процесах зростання світової економіки, підвищенням добробуту людства, а в першу чергу забезпеченням сталих умов життєдіяльності вітчизняної громади та демократичними принципами господарювання.

Економічна політика держави в деяких наукових працях визначається як діяльність органів державної влади й управління з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів, засобів економічної тактики для їхнього досягнення, а також застосування цих засобів [47]. Але відмітимо, що таке визначення не в повній мірі розкриває державну політику, яка, на нашу думку, повинна включати й наукове підґрунтя, охоплювати суспільні спрямування та світові тенденції, прогнозування й теоретичне обґрунтування майбутніх процесів розвитку, що в змозі надати нового імпульсу для вироблення стратегічного курсу держави у світовому господарюванні.

Накопичені знання, їх достеменний зміст потребують час від часу перегляду теорій, понять, визначень, формулювання важливості, складності явищ, які на той чи інший історичний період здаються головними або випадковими, простими чи універсальними, залежними або самоврядними.

Розвиток наукового пізнання, пройшовши великий та значний еволюційний шлях пошуків, формування й систематизації теоретичних концепцій наукових знань, виокремлення економіки як рушійної сили суспільних, загальнолюдських, міжособистісних, господарських взаємовідносин, визначав пріоритети людського й державного устрою.

Зважаючи на необхідність опрацювання наявних підходів та методології концептуального бачення процесів проведення господарської діяльності в нових умовах господарювання, в нашій роботі робиться спроба виявлення принципів розвитку процесів руху країни до нового якісного стану суспільства й переходу до інтенсивного типу суспільного відтворення, його реалізації в розмаїтості форм сучасного економічного розвитку. Таке спрямування потребує певної конкретизації цілого ряду методологічних аспектів як у теоретичному розумінні, так і в конкретизації господарських відносин, тобто у критеріях їх виділення, системному дослідженні, субординаційних зв'язках у межах певного способу проведення господарської діяльності.

Покладаючись на основи виробничих відносин як основоположний фактор господарських відносин, розглянемо структурно взаємовідносини та вза-

ємозалежність економічної діяльності крізь призму фінансової системи, яка є значимим фактором у реалізації економічних інтересів суспільства.

Єдність основи теоретичного аналізу господарських відносин на будь-якій стадії їх історичного розвитку робить можливим ставлення характерних для існуючого суспільства структурних ланок цілісної економічної системи, їх порівняння між собою, оцінку з точки зору національного господарства, – тобто виявлення виробничих відносин у різних формаціях, що є неодмінною умовою еволюційного процесу життєдіяльності людства.

Також слід зважати на умови формування (становлення) сучасних ринкових відносин, коли створюється новий господарський механізм і на перший план висувається завдання не тільки побудувати інші визначальні принципи ведення економічної політики, а й раціонально використовувати ресурси, які у певній мірі є обмеженими, з метою всебічної інтенсифікації та підвищення ефективності суспільного виробництва, що спонукає до нового сприймання заходів вдосконалення (або зміни) чинної системи відносин розподілу.

Такі спрямування потребують значного підсилення ролі продуктивності праці на всіх рівнях національного господарства, розробки та введення у господарську практику ефективною системи розподілу споживчих благ, що вимагає активізації зростання продуктивності праці.

Слід підкреслити також об'єктивно зростаюче значення розподільчих відносин, підвищення потенційних можливостей їхнього активного впливу на збільшення й удосконалення суспільного виробництва і його вирішальний фактор – окрему особистість, тобто працівника.

Сфера відносин розподілу, яка є яскравим виразником суспільного виробництва, засобом виховання нової філософії господарювання, повинна стати об'єктом важелів впливів на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

У цьому контексті висування на перший план і прискорення розвитку фінансово-кредитних відносин, через розподільчі відносини на етапі становлення сучасної ринкової економіки, обумовлене такими основними факторами, як:

- підсилення ролі (значення) висококваліфікованої праці управлінців в економічних відносинах, зважаючи на рівень освіти і значення самоосвіти й економічної відповідальності;

- швидке зростання і розширення кола споживчих благ як захід стимулювання для управлінців;

- нові завдання, які постають в інших умовах господарювання через особисті, колективні й національні інтереси вітчизняної економічної системи з огляду на усталені зв'язки та конкурентні переваги.

Тому аспект ефективності відносин розподілу є важливим засобом їх оптимального акумулювання, накопичення та використання, що відображається на функціонуванні усїєї економічної системи. В цілому ж ефекти-



вність функціонування і розвитку сфери розподілу являє собою систему відносин та показників, що характеризують міру їх раціонального використання, зважаючи на ступінь впливу форм розподілу споживчих благ на розвиток суспільного виробництва, а також впливи використання обсягів ресурсів на зростання національної економіки. До того ж, система розподілу чутливо реагує на ступінь раціональності використання тих або інших важелів впливу, виявляє шляхи їх удосконалення.

Повертаючись у минуле, слід зазначити, що на початку ХХ ст. Україна була надзвичайно важливою продовольчо-сировинною базою царської Росії. За роки Радянської влади у результаті індустріалізації країни і колективізації сільського господарства Україна перетворилася у високорозвинуту індустріальну республіку з багатогалузевою розвинутою інфраструктурою. Україні належало друге місце у загальносоюзному розподілі суспільної праці, вона займала одне з перших місць в СРСР у видобуванні вугілля – більше 33 %, виплавці чавуну – 48 %, сталі – 40 %, видобуванні залізної руди – майже 57 % [65].

Зазначимо, що соціалістична система господарювання, що базувалася на суспільній власності на засоби виробництва, була заснована на комплексному використанні всіх елементів господарського механізму, якими на той час були планування, економічні важелі й стимули, організаційна структура [110].

Природно, що конкретні форми їх прояву й застосування на практиці окремих країн були не однаковими. Це було обумовлено особливостями структури суспільного виробництва та зовнішньоекономічних зв'язків, що історично склалися, рівнем розвитку виробничих сил, різницею в ступені забезпеченості трудовими і сировинними ресурсами, відносинами власності й влади, конкретними завданнями, які стояли перед тією чи іншою країною на певному етапі розвитку. До того ж, важливого значення набули в соціалістичний період господарювання й опосередковані форми і методи управління у вигляді так званих “економічних важелів і стимулів” [110].

Зважаючи на те, що сутність економічної ефективності сфери виробництва визначається в оптимальному використанні факторів виробництва у процесі створення кінцевого суспільного продукту, економічна ефективність підпорядковується завданню оптимальної реалізації економічних інтересів розподілу споживчих благ.

Командно-планова економіка в соціалістичній системі господарювання застосовувала такі опосередковані (непрямі) форми і методи управління виробництвом і формування фінансових ресурсів, як система економічних важелів та стимулів, які розширювали свої сфери дії, запроваджуючи оптові ціни й різноманітні нормативи, що зумовлювали утворення, розподіл та використання грошових нагромаджень.

Такі інструменти управління не завжди мали вигляд затверджених показників планів, що встановлювалися у централізованому порядку. Відпо-

відно, що і термін дії економічних нормативів міг не збігатися з тривалістю планового періоду. Зазвичай, норми амортизаційних відрахувань чи оптові ціни діяли упродовж п'яти і більше років. І хоча ці показники не були плановими, та все ж таки активно використовувалися і центральними органами, й самими підприємствами при напрацюванні концепцій розвитку, відборі найбільш ефективних (перш за все фінансових) варіантів реалізації поставлених завдань [110].

Роль економічних інструментів не зводилася лише до їх використання при плануванні, але за їхньою допомогою регулювалися процеси розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, утворювалися та використовувалися госпрозрахункові фонди, у тому числі й фонди, які призначалися для матеріального стимулювання, що набуло особливого значення в країнах РЕВ у 80-х рр. А їх практичне застосування у деяких країнах, що входили до складу РЕВ, доводило певні відмінності або особливості застосування відповідних економічних інструментів, крім директивних планових показників, які через розширення стимулюючих факторів обумовлювали досягнення високих кінцевих результатів на різних рівнях господарювання, не відхиляючись від централізованих рішень.

Можна розділити (відокремити) систему планових показників і посередніх (непрямих) важелів управління, як це виділяють деякі економісти при планово-директивному господарюванні, але як планові завдання, так і система економічних інструментів є відмінними формами централізованого управління, в силу чого їм був притаманний *директивний* характер [110].

Значна частина економічних норм і нормативів встановлювалася державою централізовано, що відносилось насамперед до рівнів (динаміки) оптових цін, ставок податку з обігу, нормативів, що використовувалися при калькулюванні собівартості, пропорцій розподілу прибутку між господарством та бюджетом, нормативів утворення, оподаткування, а також використання більшості госпрозрахункових фондів.

Як вважалось, система планових показників за своїми параметрами була найбільш концентрованим вираженням економічної стратегії держави, що спрямовувалася на розширення масштабів виробництва, удосконалення його структури й підвищення ефективності [110].

Для всіх країн – членів РЕВ п'ятирічні плани і концепції економічного й соціального розвитку стали головною формою управління суспільним виробництвом. П'ятирічний план став тією основою, на якій базувалася організація виробничої та господарської діяльності на всіх ланках від міністерств до підприємств, у зв'язку з чим планові завдання у ряді держав – членів РЕВ встановлювалися з розбивкою по роках, а більшості економічних нормативів був наданий довгостроковий характер.

Відповідно, що зміни в системі управління, впроваджені в країнах – членах РЕВ, потребували перебудови фінансово-кредитного механізму, який був частиною господарського механізму в цілому. Це було зрозуміло,

оскільки будь-який елемент виробничо-господарської діяльності опосередковується рухом *фінансових ресурсів*, необхідних для створення чи удосконалення потужностей з випуску продукції, накопичення запасів товарно-матеріальних цінностей, проведення науково-дослідних робіт, матеріального стимулювання працівників.

Не залишилися без змін і пропорції розподілу фінансових ресурсів між господарством та бюджетом, через їх форми й методи, за допомогою яких вони здійснювалися [110].

Добрі наміри щодо змін у фінансово-кредитному механізмі країн-членів РЕВ спрямовувалися на:

- більш повне відображення у фінансових категоріях кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності;
- забезпечення активної участі підприємств у формуванні централізованих фондів фінансових ресурсів;
- фінансування витрат з розширеного відтворення і економічного стимулювання у промисловості, перш за все, за рахунок власних коштів;
- дотримання збалансованості вартісних і матеріально-речових пропорцій;
- стимулювання підвищення ефективності виробництва.

По мірі все більшого орієнтування на госпрозрахункову діяльність, особливо в СРСР у 80-х рр., фінансовим підсумком визнавався прибуток, який залишався у підприємств після виконання ними своїх зобов'язань перед фінансовою і кредитною системою, тобто після внесення до бюджету різноманітних платежів, сплати процентів та погашення позик банку.

Але при *централізованому* господарюванні госпрозрахункові відносини передбачали не тільки відшкодування поточних витрат і одержання нагромаджень для розширення виробництва та економічного стимулювання на підприємстві, а й їх активну участь у формуванні централізованого фонду фінансових ресурсів – державного бюджету. Вважалося, що тільки у такому разі госпрозрахунок буде повним [110].

Відмітимо, що навіть загальний прибуток теж не повністю характеризував наявні фінансові ресурси та підсумки госпрозрахункової діяльності, адже прибуток не відображав усієї суми власних грошових коштів, які мали у своєму розпорядженні підприємства. До нього не входили, зокрема, *амортизація* та інші нарахування на *собівартість*, що являє собою важливий елемент госпрозрахункових джерел фінансування розширеного відтворення. За рахунок прибутку здійснювалося лише додаткове стимулювання працівників, у той час як основне його джерело – заробітна плата – у його складі не враховувалося.

Також зазначимо, що в якості одного із джерел фінансування госпрозрахункової діяльності у ряді випадків були різного роду дотації з бюджету та кошти вищих організацій, оскільки це було обумовлено, наприклад, необхідністю відшкодування підвищених витрат при випуску певних видів продукції.

Терміном “фінансові підсумки діяльності госпрозрахункової діяльності” характеризувалися фінансові результати в країнах РЕВ, де поряд із прибутком використовувалися й інші показники. Наприклад, у Народній республіці Болгарія (НРБ) використовувався показник “загального (валового) доходу”, який являв собою суму виручки від реалізації продукції і предметних дотацій, зменшену на величину матеріальних витрат й скореговану на сальдо штрафів, одержаних та сплачених, і фінансове сальдо експортних операцій.

Схожу конструкцію мав і показник “додана продукція”, що використовувався у Польській народній республіці (ПНР), який дорівнював виручці від реалізації продукції, збільшеної на розмір предметних дотацій та зменшеної на величину податку з обігу, матеріальних витрат, амортизаційних відрахувань, процентів за кредит і сальдо одержаних і сплачених штрафів.

Особливістю таких показників було те, що вони дозволяли одержувати оцінки фінансових джерел будь-яких підприємств, призначених не тільки для розширеного відтворення, але й для матеріального стимулювання, включаючи виплату заробітної плати, а також внесення платежів до централізованих фондів фінансових ресурсів. Загалом, ці показники дуже близькі за структурою до показників, що відносяться до чистої продукції і характеризуються обсягом виробництва і внеску підприємств у створення національного доходу [110]. Це обумовлювало можливість відмічати те, що в деяких країнах – членах РЕВ існувала тенденція зближення двох критеріїв оцінки діяльності госпрозрахункових підприємств: виробнича й фінансова.

Для СРР (Соціалістична Республіка Румунія) характеристикою підсумків госпрозрахункової діяльності був показник “фінансовий результат”, який являв собою різницю між виручкою від реалізації продукції за оптовими цінами підприємства та її собівартістю, тобто цей показник у принципі відповідав поняттю “валового прибутку” [110].

В Угорській народній республіці (УНР), Монгольській народній республіці (МНР), Союзі Радянських Соціалістичних Республік (СРСР) та Чехословацькій соціалістичній республіці (ЧССР) фінансові підсумки оцінювалися виходячи із обсягів прибутку, а в Німецькій демократичній республіці (НДР) - за допомогою двох показників: прибутку від реалізації продукції на внутрішньому ринку і чистого прибутку.

Різниця у методах вирахування фінансових підсумків діяльності підприємств у планово-командній економіці обумовлювалася наявністю декількох типів взаємовідносин господарюючих суб’єктів та державного бюджету, адже акумулювання у бюджеті великих фінансових ресурсів являло собою найважливішу умову здійснення соціалістичними країнами централізованої політики економічного та соціального розвитку [110].

Упроваджені в соціалістичних країнах системи взаємовідносин виробничого сектора з бюджетом повинні були забезпечити *стійкість* доход-

ності формування бази централізованих фондів фінансових ресурсів цих держав, хоча конкретні механізми платежів та форм їх наповнення мали свої особливості у кожній країні.

Наприклад, у Народній Республіці Болгарії (НРБ) взаємовідносини з державним бюджетом здійснювалися в межах розподілення загального (валового) доходу. До централізованого фонду фінансових ресурсів держави у першу чергу вносилися нормативні платежі для регулювання загального доходу, ставки яких були диференційовані в залежності від співвідношення між його частиною, що обкладалася, і мінімальними потребами підприємств у фінансових ресурсах.

Іншим великим платежем до бюджету були нормативні внески для регулювання тієї частини загального доходу, яка призначалася для споживання: утворення фонду для проведення соціально-побутових та культурних заходів, накопичення резервного фонду і фонду заробітної плати.

У цій системі розподіл прибутку мав не первинний характер, адже джерелами усіх платежів був загальний дохід, який включає поряд із прибутком й інші елементи знов створеної вартості (заробітна плата, відрахування на соціальне страхування).

В УНР джерелом прибутку до бюджету визначався прибуток, який залишався після сплати комунального податку (за ставкою 45 %). Інша частина прибутку спрямовувалася на утворення резервного фонду, фонду участі у прибутку (обкладався податком та диференціювався залежно від співвідношення фонду участі в прибутку до витрат на заробітну плату, рівня рентабельності), фонду розвитку. Тобто мали місце дві форми платежів до бюджету [110].

У Польській Народній Республіці (ПНР) з прибутку до бюджету вносилися першочергові платежі (податок на фонд заробітної плати та плата за основні фонди), а з залишків чистого прибутку утворювалися фонд преміювання та фонд розвитку. Якщо кошти, які спрямовувалися до цих фондів, перевищували певну межу, до бюджету вносилися додаткові податки, що в цілому мало багатоступеневий характер [110].

У СРР розподіл фінансових результатів теж відбувався у декілька етапів, а першочерговим платежем до бюджету були відрахування від вартості чистої продукції, визначені у процентному співвідношенні до її обсягів. До того ж, до бюджету вносився вільний залишок прибутку, який утворювався після повернення коштів з вищого рівня, для фінансування капітальних вкладень (інвестування) й відрахувань до власних фондів підприємства.

Для ЧССР першочерговими внесками до бюджету з прибутку був податок на майно (плата за виробничі фонди) та податок за земельні ділянки, а з прибутку, який залишався, до бюджету вносилися відрахування, ставка яких для більшості галузей складала 70 %.

Отже, з розглянутих відносин державного бюджету та підприємств виробничої сфери більшості соціалістичних країн випливає, що для них харак-

терним було використання нормативного принципу визначення величини платежів до бюджету (з високим ступенем уніфікації нормативів).

В УНР та ЧССР, наприклад, застосовувалися загальні для всіх підприємств ставки відрахувань від прибутку. Також в УНР та ПНР оподаткування окремих фондів здійснювалося за єдиними для всіх підприємств принципами, в НРБ нормативні платежі теж стягувалися з огляду на загальні правила для всіх господарюючих суб'єктів [110].

Порядок платежів до бюджету в НДР, МНР та СРСР був дещо іншим, адже, наприклад, в НДР, у першу чергу, до бюджету вносилася плата з прибутку за виробничі фонди, чистий прибуток спрямовувався на утворення різних фондів підприємств і внески до бюджету, які встановлювалися у плані в абсолютній сумі.

У МНР підприємствам теж встановлювалися завдання щодо сумарних обсягів платежів з прибутку, але вони вносилися до бюджету у різних формах (як плата за виробничі фонди, фонд заробітної плати, у вигляді фіксованих або рентних платежів, вільного залишку прибутку).

У СРСР на рівні галузевих міністерств і відомств до п'ятирічних планів встановлювалися диференційовані за роками стабільні нормативи відрахувань від прибутку, які надходили в їхнє розпорядження. Згідно з цими нормативами, в п'ятирічному плані (з розплануванням по роках) затверджувалися абсолютні суми відрахувань з прибутку до бюджету. Галузеві об'єднання, які були платниками до бюджету, здійснювали внески з прибутку у формі плати за виробничі фонди, фіксовані (рентні) платежі й відрахування з прибутку.

Для систем, які діяли в СРСР та ЧССР, спільними моментами були наявність певних гарантій для бюджету щодо формування його доходів, де встановлювалися в абсолютних сумах гарантовані мінімальні розміри відрахувань від прибутку до бюджету, обумовлені розрахунками до п'ятирічного фінансового плану [110].

Застосування різних форм і методів залучення фінансових платежів до бюджету, що використовувалося в країнах – членах РЕВ, обумовлювалося, перш за все, конкретними умовами й вимогами, які висувалися до виробничих підприємств, однією з яких було підвищення ефективності виробництва. Застосування таких систем виконувало не тільки *фіскальну*, але й *стимулюючу* функцію з метою створення зацікавленості в поліпшенні якості праці.

Так в НДР, наприклад, у розпорядженні підприємств могло залишатися до 50 % понадпланового прибутку, а в СРР при перевиконанні завдань щодо обсягів чистої продукції ставки відрахувань суспільству від її додаткових обсягів знижувалися на 40 %. У СРСР при перевиконанні державного плану з прибутку до 3 % у розпорядженні міністерств залишалося 50 % додаткового прибутку, а понад цю межу – ще 25 %.

В УНР, ПНР, ЧССР, де платежі з прибутку вносилися з огляду на їх фактичні обсяги, для підприємств існувала зацікавленість у збільшенні фі-

нансових результатів, оскільки це підвищувало розмір коштів, які залишалися в розпорядженні самих підприємств. Зазначимо, що обов'язковим елементом для всіх країн – членів РЕВ були платежі за використання різного роду виробничих ресурсів, наприклад, за: природні (земельні ділянки, вода); трудові; засоби виробництва і т. ін.

Використання різних форм платежів до бюджету обумовлювалося цілим рядом причин, незалежно від результатів господарської діяльності, покладаючись на те, що певні види платежів повинні були відігравати стимулюючу роль, орієнтуючи підприємства на більш ефективне застосування різних ресурсів.

Цілеспрямованими діями в країнах-членах РЕВ у 80-х рр. минулого століття були проведені зміни до механізму розподілу фінансових ресурсів між промисловістю та бюджетом. Відбувалася відповідна перебудова систем госпрозрахункового фінансування витрат розширеного відтворення у промисловості. Найбільш типовим для цього процесу слід вважати орієнтацію на підвищення ролі власних коштів за участю кредитних ресурсів, що вимагало більш гнучкого підходу, незважаючи на командно-централізоване ведення господарювання.

Госпрозрахунок, який вводився як захід удосконалення відносин між різними секторами соціалістичної економіки, мав такі завдання в окремих країнах РЕВ:

- зменшення попиту на бюджетне асигнування безповоротного характеру;
- більш тісна погодженість програм розвитку галузей та підприємств з реальними джерелами фінансування;
- орієнтація промисловості на проведення певних заходів, які в змозі забезпечити при певних витратах максимальний виробничий і фінансовий ефект;
- забезпечення в національному масштабі збалансованості матеріально-речових і вартісних пропорцій [110].

Вирішення такого роду завдань вимагало проведення широкомасштабних заходів, для чого здійснювалися відповідні зміни як у системах централізованих планів, так і в системах економічних важелів та стимулів.

Для більшості країн – членів РЕВ *капітальні вкладення*, як тоді позначалися в соціалістичних державах інвестиції, мали стійку тенденцію до зростання, оскільки попит підприємств на них постійно зростав. Та представлені інвестиційні програми не завжди мали достатнє економічне обґрунтування щодо швидкої переорієнтації на інтенсивний шлях розвитку.

Зважаючи на це, одним із важливих завдань у процесі вдосконалення господарського механізму вважався пошук методів, які дозволяли б поліпшити стан в капітальному будівництві [110]. Тому централізоване управління інвестиційним циклом вважалось важливим засобом досягнення цієї мети для країн – членів РЕВ. У НРБ, НДР, МНР, СРР, СРСР для міністерств, які керували промисловістю, встановлювалися директивні планові завдання чи ліміти щодо загальних обсягів капітальних вкладень.

В УНР, ПНР, ЧССР планові завдання передбачалися лише до інвестиційних програм, що здійснювалися за централізованим рішенням, а проведення децентралізованих заходів було в компетенції підприємств чи їх об'єднань, що важливо в контексті порівняння з нинішніми вітчизняними реаліями задекларованої децентралізації владних відносин.

Такий підхід на той час вважався значимим у сприянні збалансованості капітального будівництва й цілеспрямованості концентрації коштів для вирішення завдань щодо розвитку відтворювальних процесів у промисловості в інтересах усього народного господарства.

Також для більш ефективного управління капітальним будівництвом в країнах-членах РЕВ активно використовувалися і фінансово-кредитні інструменти регулювання інвестиційних процесів через розширення сфери госпрозрахункового фінансування капітальних вкладень.

Витрати на технічне переозброєння, розширення виробничої бази повинні були забезпечуватися головним чином за рахунок власних фінансових ресурсів промисловості: прибутку, амортизаційних відрахувань, а також кредитів (це були зовнішні джерела), але, з огляду на те, що повернення одержаних позик здійснюється за рахунок власних коштів, його теж вважали одним із джерел “самофінансування” [110].

З іншого боку, західні держави – прибічники “капіталістичного” устрою після Другої світової війни розпочали відлік новим відносинам у господарюванні, які покладалися на так званій “новий порядок”, приватну ініціативу, приватну власність, конкурентні переваги.

Відповідно, суспільна й економічна системи почали розглядатися як основа органічної складової співвідношення базису та надбудови організації життєдіяльності людства, що характеризується самодостатністю, саморегульованістю та самовідтворюваністю. Їх розуміння чітко проглядає в концепції “господарського порядку”, що стала основою теорії “соціального ринкового господарства”, розробку якої проводили А. Мюллер-Армак, Л. Ерхард, В. Ойкен [47].

Розглядаючи господарський порядок, В. Ойкен визначив його як “сукупність реалізованих форм, в яких... протікає повсякденний економічний процес”, а вже наприкінці століття з'явилися й інші трактування, в яких подається більш складне тлумачення “взаємопов'язаної єдності правил, норм та звичаїв господарювання, інститутів, які забезпечують їх дотримання, форм та механізмів взаємодії суб'єктів економічного буття, регулювання економіки державою та іншими організованими структурами” [47].

Тому завдання держави у формуванні господарського порядку почали розглядатися як намагання впорядкувати загальні правила господарювання так, щоб досягти найвищої ефективності рішень, що приймаються, у рамках всього національного господарства [47].

Відмітимо й те, що завдання, які стоять перед автором цієї роботи, перебуває у прямій залежності від ступеня зрілості наукових пошуків на да-



ному етапі, адже розвинута, зріла теорія об'єкта дослідження виникає на основі трьох вирішальних передумов:

1. Зрілість, розвинутість об'єкта.
2. Достатній досвід наукових досліджень цього об'єкта.
3. Правильна методологія об'єкта.

До того ж, кризові явища, які розпочалися ще наприкінці століття та переросли у світову фінансову кризу, воєнні дії в нашій країні, обумовлюють активні дослідження цілого ряду конкретних проблем.

За цих умов все актуальнішою стає подальша розробка наукового дослідження переходу (зміни) режиму функціонування економічної системи, покладаючись на її фінансову складову як на один з найважливіших факторів відтворювального процесу в нових умовах господарювання.

Відповідно, і напрями наукових досліджень форм і принципів сталого (стабільного) розвитку економіки вказують на необхідність дослідити теоретичні проблеми розвитку вітчизняної економічної системи, зважаючи на нестабільну (нестійку) фазу, виявивши закономірності їх переростання у головній структурній ланці господарської системи – фінансовій сфері, визначити механізми їх дії та використання.

Реалізація цього напрямку наукового спрямування потребує подальшої розробки, яка має спрогнозувати розвиток вітчизняної ринкової економіки.

Можливість створення достатньо зрілої, розширеної наукової роботи щодо проблем фінансових важелів впливу на сталий розвиток національної економіки як об'єкта досліджень суттєвим чином залежить від ступеня зрілості цього об'єкта, підготовленості самого наукового завдання.

Цілком зрозумілим є значення, яке набуває методологія, тому і ця робота розглядає питання методології дослідження фінансово-кредитних відносин в економічній системі. Автор не ставить перед собою завдання провести розгорнутий аналіз самої фінансово-кредитної системи, адже в даній роботі визначальним є розкриття підходів, напрямів, методів та принципів, за допомогою яких слід виявити проблемні місця з метою позначення перспектив майбутнього національної економіки.

Наростання процесів глобалізації виявляє істотне зростання різнорідних екзогенних і ендемогенних факторів впливу як у якісних, так в кількісних параметрах на господарську систему. Межі впливів, їх спрямованість, комплекс елементів, які вони охоплюють, розповсюджуються за межі держав та впливають на розвиток різних суспільних систем, вражаючи й сфери інституційних відносин, що розширює підвалини антагоністичних суперечностей у національному господарюванні.

На початку 90-х рр., коли Україна здобула незалежність, розпочалися процеси радикальних змін усіх суспільних відносин, започаткування основ ринкового господарювання, приватної власності, тобто відбулась зміна суспільно-економічної формації, демократизація усіх владних структур, трансформація в усіх сферах життєдіяльності.

Як відмічають дослідники, на момент розпаду СРСР Україна була високорозвинутою індустріальною державою світового рівня, яка мала 5 % світових сировинних ресурсів і давала 4 % світової продукції, населення якої становило 1 % світової спільноти [97].

До того ж, і абсолютні показники виробництва продукції на душу населення в Україні у порівнянні з Німеччиною та Францією (двома найрозвинутішими країнами Європейського Союзу) та Росією й Польщею (двома найближчими сусідами) були значно вищими.

Дійсно, Україна входила в число найбільш розвинених промислових держав Європи і мала найбільшу та найпотужнішу на континенті гірничо-металургійну галузь, яка в результаті приватизації першою потрапила під повний контроль закордонних ТНК, переставши бути конкурентом найрозвиненіших економік світу і перейшовши в їхнє цілковите розпорядження, що, відповідно, поставило всю економічну систему нашої держави в залежність від міжнародних ФПГ [97].

Ще раз підкреслюємо, стартові умови нашої країни були вагомими, адже за своїм потенціалом і внеском у загальносоюзну скарбницю вона посідала друге місце та виробляла близько 20 % кінцевого продукту. Проте внаслідок порушення економічних зв'язків, розбалансованості економіки і відсутності стратегії розвитку сталося падіння ВВП. Так, наприклад, у 1994 р. падіння вже складало 23 %, спад промислового виробництва – 27,8 %, сільського виробництва – 16,5 % [97].

Широкомасштабна приватизація в Україні, на яку поклалися й необхідність якої аргументували як можливість одержання коштів та інвестицій для переобладнання і модернізації основних фондів виробництва з метою впровадження високих технологій та подальшого бурхливого розвитку української економіки, не виправдала цих очікувань.

Експерти центру економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова так оцінили проведення приватизації в Україні: “Попри декларовані наміри влади, приватизація не забезпечила ні очікуваних надходжень до бюджету, ні появи ефективних власників, ні прискореного капіталоутворення, ні залучення великих інвестицій. Для переважної кількості підприємств приватизація не стала початком їхньої реструктуризації та модернізації, не привела до підвищення їхньої конкурентоспроможності” [97].

У цілому приватизація в Україні стала, головним чином, *засобом нерозподілу суспільного багатства*, а не засобом прискореного капіталоутворення, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та забезпечення її конкурентоспроможності. Цей процес був не лише непрозорим і несправедливим, а й у багатьох випадках прямо супроводжувався порушенням чинних законів. Часто приватизація лише провокувала втечу капіталу за кордон та непродуктивне витрачання коштів. Це значною мірою пояснює, чому навіть нині, після кількох років економічного зрос-

тання, а сьогодні при військових діях в країні, рівень валового утворення постійного капіталу в економіці становить лише третину рівня 1990 року.

Зазначимо, що протягом 1991–1999 рр. загальний випуск товарів і послуг скоротився на 60 %, в тому числі: у промисловості – більш ніж на 66 %, у сільському господарстві – на 51 %, на транспорті та зв'язку – на 80 %, у будівництві – на 88 %. Найбільших втрат в обсягах виробництва зазнали галузі, що виробляють продукцію кінцевого призначення, а саме: легка промисловість (75 %), машинобудування (65 %), харчова промисловість (59 %), виробництво будівельних матеріалів (78 %).

Кризи, які час від часу потрясли нашу молоду державу за роки незалежності, за своєю глибиною завдавали настільки руйнівних наслідків, що фази переходу від нестабільного (кризового, аварійного, воєнного) стану до стабільного (спокійного, сталого) були настільки незначними і за часом, і за переходами, навіть не завжди фіксувалися. Їм надавалась ґрунтовна, виважена оцінка. До того ж, в Україні кризові явища були набагато глибшими, порівняно з іншими країнами пострадянського простору [97].

Системний руйнівний вал втручання в політику й економіку нашої держави закордонних держав, ТНК, місцевих “владних ділків” та нуворишів перетворив раніше високорозвинену індустріальну країну в аграрно-сировинний придаток розвинених світових держав. Тому на початку третього тисячоліття обсяги випуску продукції української промисловості впали до рівня 60–70-х рр. У результаті проведених “реформ” Україна була відкинута у своєму індустріальному розвитку більш ніж на 30 років назад [97].

Певний підйом розвитку промисловості, що знаменував собою сталий період, починаючи з 2000 р., відбувався переважно за рахунок випуску продукції низькотехнологічних галузей, що обумовлювало застосування переважно старих технологій шляхом підвищення використання існуючих потужностей, виявляючи відновлення в межах колишньої виробничої структури застарілих форм господарювання, без радикальних прогресивних технологічних змін [97].

Дії так званих “нових власників заводів і пароплавів” відзначалися тим, що, отримавши майнові права, вони без вкладання коштів у переозброєння підприємств почали максимально експлуатувати потужності основних виробничих фондів, у переважній більшості не модернізуючи й не переоснащуючи їх, не впроваджуючи новітніх технологій, інноваційних проектів.

Такі дії були обумовлені певною мірою бажанням самих підприємців якомога скоріше одержати повернення вкладених коштів та заробити прибутки. Хоча існували й інші, об'єктивні та суб'єктивні причини – відсутність власних фінансових ресурсів, слабкість кредитно-банківської системи країни, невміння залучити, створивши правові засади, іноземний капітал і передові технології, нехтування створенням умов для української науки.

Відсутність реальної державної підтримки, занепад науки та згорання науково-дослідних робіт, технологічна прірва, бюрократична тяганина з патентування раціоналізаторських розробок – ці та ще цілий ряд інших факторів обумовили зниження майже на 40 % інноваційної активності українських підприємств, а питома вага підприємств, які впроваджували інновації, з 1995 по 2002 рр. зменшилася з 23 до 14 %.

Ступінь зношеності всіх основних фондів в Україні зріс у період з 1990 до 2000 рр. з 36,5 до 42,8 %, а зношеність основних виробничих фондів за цей же період збільшилася з 42,6 до 47,6 %. А вже у 2005 р. зношеність обладнання на значній частині підприємств сягала вже понад 90 %. Найбільш технічно та морально застаріле обладнання, що мало велику енергомісткість, було зосереджено в експортоорієнтованих галузях економіки країни, а саме в металургійній промисловості, де зношеність основних фондів у 2005 р. становила 70,1 % при частці експортної продукції близько 80 %, у хімічній промисловості зношеність основних фондів становила за цей же період – 73,5 % (експортна частка продукції – 70 %) [97].

Застаріле технічне обладнання обумовлювало все більше скочування і втрату конкурентоспроможності на світовому ринку цілих галузей української економіки, визначаючи гальмування процесів модернізації та оновлення основних фондів.

Молода держава не мала реальних фінансових ресурсів для модернізації більших, ніж у всій Європі, зношених фондів, отже ставка на те, що приватизація залишків державного майна надасть необхідні для переобладнання кошти, не виправдалася.

Сподівання на фінансування з державного бюджету були марними, оскільки його реальний обсяг і дефіцит не дозволяли цього зробити, а рівень зовнішніх запозичень призвів до того, що, наприклад, до 2010 р. Україна повинна була виплатити близько 10 млрд дол. США, причому з урахуванням виплати відсотків ця сума становила від 2,1 до 2,6 млрд дол. на рік [97].

У паливно-енергетичному комплексі зношеність основних фондів була ще складнішою, адже вона становила 60 %, устаткування ТЕС на 96 % вже відпрацювало свій ресурс, а на 73 % – перевищило граничний. Станом на 2005 р. дефіцит генеруючих потужностей в енергосистемі України становив близько 7 млн кВт [97].

Для проведення заміни обладнання, яке відпрацювало свій термін експлуатації, на нові енергоблоки, наприклад, атомних електростанцій, необхідно вкласти близько 24 млрд дол. США, яких у державному бюджеті знайти практично неможливо. На іноземні інвестиції важко було й сподіватися, адже за весь період, починаючи з 1991 по 2006 рр., Україна отримала лише 17,4 млрд дол. прямих іноземних інвестицій [97].

Відбувалось наростання зношеності технологічного обладнання промисловості, що викликало наднормативні втрати на всіх стадіях виробниц-

тва. Існування “тіньової економіки” ще більше посилює негативний вплив на енергетику країни та призводить до постійного зростання енергоемності валового внутрішнього продукту, показник якої становить близько 1,1 кг умовного палива на 1 грн ВВП, що в кілька разів перевищує показники розвинених держав світу [97].

Як відзначив М. Д. Сирота, у середині минулого десятиліття ХХІ ст. “посилився негативний вплив на розвиток вітчизняної енергетики та відверто хибний напрям приватизації об’єктів паливно-енергетичного комплексу, в результаті чого практично за межами приватизації опинилися генеруючі електростанції, що вкрай потребують великого обсягу фінансів для відновлення зношеного обладнання” [97].

Натомість найбільш активно проходила приватизація розподільчих енергомереж (обленерго), через які здійснюються розрахунки споживачів із виробниками за використану електроенергію.

Прибутки, отримані новими приватними власниками розподільчих енергосистем, пішли не на відновлення енергетичного обладнання, а на закордонні рахунки іноземних фірм, що ще більше обезкровило українську енергетику. Хоча досвід розвинутих країн світу показує, що там насамперед приватизуються генеруючі електростанції, а розподільчі енергосистеми залишаються під контролем держави, що обумовлено необхідністю здійснення постійного контролю за енергетичною безпекою країни [97].

Стан найважливіших галузей економіки будь-якої держави (у тому числі й паливно-енергетичної) визначає *економічну безпеку країни*, а в Україні енергетична безпека близька до критичного стану, адже існують наявні та приховані проблеми, на які впродовж двох з половиною десятиріч років не знайдено чіткої відповіді. Тому неспроможність паливно-енергетичного комплексу задовольнити потреби економіки та населення України в паливі й енергетичних ресурсах, накопичення величезних боргів за спожиті енергоносії, подальше нагромадження невирішених проблем в енергетичній сфері загрожує підірвати основи економічної безпеки і спричинити соціальну дестабілізацію країни [97].

Сфера паливно-енергетичного комплексу країни, як одна з найважливіших складових національної економічної системи, виявляє надмірну політизацію енергетичної сфери, боротьбу різних впливових груп (політичних, фінансово-промислових, кримінальних та ін.) за контроль над цією стратегічно важливою сферою економічної системи й величезними потоками фінансових ресурсів у ПЕК.

Україні необхідно використати всі свої можливості для забезпечення власної енергетичної безпеки, виведення енергетики з кризового стану, стабілізації ситуації на енергетичному ринку, що обумовлює запровадження системних державних дій на всіх рівнях державного управління, необхідність координації усіх гілок влади в межах проведення цілеспрямованої державної економічної політики. Як зазначав свого часу академік

А. Шидловський, "... українська енергетика в змозі самостійно забезпечити необхідні кошти на своє технічне переозброєння, як це робиться практично у всіх цивілізованих країнах світу. Але для цього потрібно вирішити проблему державного рівня – забезпечити в країні нормальний діловий та інвестиційний клімат, запровадити інноваційну модель розвитку ПЕК й економіки країни в цілому, передбачити в структурі собівартості енергії, що виробляється, кошти на технічне переозброєння, модернізацію, науково-технічне супроводження підприємств ПЕК" [97].

На сьогодні проблема захисту національних інтересів, у тому числі й енергетичної безпеки країни, не вирішена, вона не знайшла реального відображення в програмах політичних партій, управлінські та бізнесові кола розглядають різні комплекси та всю економічну систему як можливість швидкої наживи, тобто для досягнення власної вигоди, не розуміючи, а деколи відкидаючи державні інтереси.

Ціна за такі дії є дуже високою, адже незабезпеченість ресурсами пріоритетів розвитку енергетичної сфери, зниження видобутку власних енергоносіїв можуть призвести до підвищення рівня залежності України від імпорту паливно-енергетичних ресурсів. Так вона зросла з 53 % у 2005 р., до 65–70 % у 2010 р. [97].

Економіка держави досить вразлива як до коливань міжнародних цін на енергоносії, умов постачання енергетичних ресурсів з-за кордону, так і до реалізації стратегічних планів щодо забезпечення вітчизняної промисловості необхідними обсягами різних видів ресурсів.

У той же час, за даними ООН, на початку третього тисячоліття в світі налічувалося близько 60 тисяч ТНК (транснаціональних корпорацій), які взяли під свій контроль майже половину світового ВВП. Концентрація їх могутності ("економічної влади") визначалася тим, що 300 найбільш потужних із них на рубежі століть володіли 25 % всього задіяного у світовій економіці капіталу й забезпечували до 70 % прямих іноземних інвестицій [97].

Щодо розташування 500 найбільших ТНК відмітимо, що близько 95 % з них розташовано у розвинутих країнах світу, причому 90 % – у трьох провідних економічних центрах (США, Західній Європі, Японії). Потужність найбільших ТНК вже перевищує навіть ВВП окремих розвинутих країн [97].

Інша важлива й значима галузь української економічної системи – АПК (аграрно-промисловий комплекс) зазнала нищівного руйнування та катастрофічного зuboжіння тих, хто працює на землі. Виведення землі з власності держави мало, мабуть, благородні наміри, але процеси приватизації у цій галузі відбувалися із застосуванням методів, багато в чому схожих з приватизацією промислових підприємств [97].

Як працівники промисловості, так і селяни, отримавши майнові сертифікати чи акції підприємств, але не маючи реальної можливості впливати на розвиток виробництва, змушені були просто за безцінь передавати своє право на власність. Цим в основному скористались представники по-

тужного капіталу, у переважній більшості закордонних ФПГ (фінансово-промислових груп) [97].

Станом на початок 2001 р., наприклад, 6,48 млн селян отримали сертифікати, що підтверджують їхнє право на земельну частку (пай), на ці паї було передано 26,5 га сільськогосподарських угідь, тобто близько 4 га на кожного власника [97].

Але, не маючи можливості ефективно обробляти землю, залишившись без необхідної сільськогосподарської техніки, власного насінневого фонду, достатньої кількості добрив та препаратів захисту рослин, переважно не маючи агротехнічної освіти, у селян не було жодної можливості рентабельно вести своє господарство.

Відтак, не могло бути й мови про впровадження сучасних методів обробки землі та орієнтування в ринкових бізнесово-економічних процесах. Тому з 6,5 млн власників земельних ділянок (більше половини з яких були пенсіонерами) протягом 1999 р. лише 400 тис (6 %) вилучили свої паї в натурі (на місцевості) й отримали державні акти на право приватної власності на землю, а всі інші були змушені здавати свої земельні ділянки в оренду.

Зокрема, у 2000 р. орендна плата за землю становила 284 грн на кожного орендодавця [97].

Законодавча неврегульованість, або відсутність необхідних законів, мізерна орендна плата підштовхнули значну частину пенсіонерів-селян, які отримали земельні сертифікати, до їхнього продажу за безцінь [97].

Зважаючи на те, що, за оцінками експертів, земельні паї завуальовано (адже діє мораторій на ринок землі) продавали за ціною від 100 до 4000 грн. за 1 га при реальній вартості не менше 8000 грн; у багатьох випадках новими реальними власниками ставали іноземці, оскільки середня ціна 1 га сільськогосподарських угідь у країнах ЄС не опускалася на той час нижче 8 тис. євро [97].

Так держава на зламі тисячоліть передала в приватну власність більше 51 % всієї землі, у тому числі 70,5 % всіх сільськогосподарських угідь.

А вітчизняна банківська система виявила свою слабкість і неспроможність впливати на фінансово-кредитну політику, залучати приватний капітал, брати вирішальну участь у приватизації землі. Експерти УЦЕПД ім. О. Разумкова тоді зазначали: "... значна частина українських селян не працюватиме на власній землі, а в перспективі може взагалі її втратити" [97].

Перехід до іншої суспільно-економічної формації обумовив і відхід від сформованих тисячоліттями налагоджених зв'язків, методів та інструментів проведення господарської діяльності, що зумовив серйозну втрату контролю держави над своєю економічною безпекою, задоволенням основних потреб населення у продовольстві, спричинивши продовольчу кризу в Україні, провокуючи народні невдоволення, що є передумовою кризового (нестабільного) стану країни.

Серйозною проблемою як в аграрному секторі, так і в цілому в економіці країни стало засилля численних посередників, які, користуючись тим, що держава практично самоусунулася від процесів заготівлі продовольчої продукції, почали скуповувати за безцінь вироблену високоякісну продукцію, створюючи загрозу продовольчій безпеці країни.

У результаті багато господарств, продавши за безцінь вирощений врожай, не можуть розплатитися навіть за паливо, витрачене на збирання цього врожаю. По суті, відбувається тотальне вимивання будь-яких коштів з рук сільськогосподарського виробника [97].

Земля, яка є чи не найголовнішою стратегічною цінністю України, поступово переходить у власність закордонного капіталу. При подальшому розвитку цього процесу наша держава може втратити контроль над декількома стратегічними напрямками розвитку, життєво необхідними для існування всього українського суспільства. По-перше, це можливість забезпечити населення необхідним і збалансованим рівнем харчування. По-друге, це реалізація комплексної програми розвитку соціальної інфраструктури українського села. По-третє, це здійснення постійного контролю екологічного стану агропромислового комплексу [97].

При цьому рівень задоволення основних потреб нашого населення в сільськогосподарській продукції залишається недостатнім. Якщо ще у 1990 р. Україна була одним із лідерів з виробництва сільськогосподарської продукції, повністю забезпечувала власне населення продуктами харчування та мала достатній експортний потенціал, то вже на початку XXI ст. щодо виробництва зерна на душу населення Україну випередили не лише європейські країни (Австрія, Данія, Іспанія, Німеччина, Франція, Фінляндія, Швеція), а й колишні країни соціалістичного табору – Болгарія, Польща, Румунія, Угорщина. Виробництво м'яса на душу населення протягом останнього десятиліття XX ст. упало в 2,5 разу (з 84 кг у 1990 р. до 33,6 кг у 2000 р.), що було одним із найнижчих показників у Європі. Падіння всіх основних видів сільськогосподарської продукції відбувалося різко і відчутно. Наприклад, тваринництво перебуває в стані максимального занепаду, адже на початку нового століття рівень поголів'я великої рогатої худоби, свиней, кіз і овець упав нижче рівня 1960 р. Рекордно зменшилося і виробництво м'ясо-молочної продукції.

У результаті непродуманого, науково необґрунтованого реформування агропромислового комплексу галузь тваринництва скоротилася до гранично небезпечного рівня.

Отже, на межі тисячоліть рівень продовольчої безпеки України, за критеріями Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO), знизився до критичного значення.

За роки реформ Україна втратила близько двох третин усієї худоби, а середня вага реалізованої на продаж великої рогатої худоби знизилася на 12 % (з 393 кг до 346 кг), середній річний надій молока від однієї корови зменшився з 2941 л у 1990 р. до 2072 л у 2001 р. (майже 30 %).



Таке різке падіння виробництва м'ясо-молочної продукції зумовило як втрату доходів, так і порушення структури харчування більшості населення України, що негативно позначилося на здоров'ї цілої нації.

У рослинництві теж проявилися негативні явища, які пов'язуються з приватизацією. Відбулося значне скорочення площ під кормові культури, які зменшилися з 37 % у 1990 р. до 22,8 % вже у 2001 р. від загальної площі сільськогосподарських угідь, що підриває можливість відродження аграрної галузі, прирікаючи українське суспільство на недостатнє харчування [97].

Так, скорочення площ під стратегічно важливі для молоді країни сільськогосподарські культури виявило вражаючі масштаби зменшення: під зерновими – на 6,4 %, під цукровим буряком (якого вирощували до 6,5 млн т) – на 46,7 %, під льоном – на 86,6 %. Ці площі заміщувалися під вирощування частково овочів і картоплі, а в основному – під соняшник (приріст 79,9 % на початок століття) та рапс, які сильно виснажують родючу українську землю.

Відповідно, традиційно важливі для України культури, які мали також великий експортний потенціал, різко скоротилися. Соняшник, більшість врожаю якого також іде на експорт, на початку тисячоліття виснажував вже не 1,6, як у 1990 р., а 2,9 млн га [97].

У більшості високорозвинених країн площі під посіви соняшнику обмежуються на законодавчому рівні, тому в Україні постійно збільшуються посівні площі під цю культуру, а наша держава стає полігоном для впровадження шкідливих технологій, вирощування гібридних та інших експериментальних видів сільськогосподарських культур.

Скорочення обсягів (незважаючи на хороші врожаї зернових останніми роками) виробництва основних сільськогосподарських культур супроводжується ще однією болючою тенденцією – зниженням родючості української землі. Падіння врожайності нерозривно пов'язується з постійним погіршенням якісного стану земельного фонду [97].

Зміни у сільському господарстві обумовили закономірність того, що в цей час Україна стала знижувати експорт багатьох видів сільськогосподарських продуктів, практично втративши, наприклад, зарубіжні ринки цукру, поступово стаючи імпортером, що не сприяло розвитку її економіки.

Ці негаразди виникли внаслідок застосування застарілої недосконалої техніки і технологій обробки землі та виробництва сільськогосподарської продукції, недотримання науково обґрунтованих засад ведення землеробства, через низький рівень науково-технічного проектування й експлуатації меліоративних систем і невиконання природоохоронних заходів у процесі здійснення сільськогосподарського виробництва.

Відмітимо, що в Україні, як ніде, сільськогосподарське освоєння земельних ресурсів дуже високе і охоплює 72 % від загальної площі країни, причому в сільськогосподарських областях цей показник перевищує 80 %. До того ж, рі-

вень розораності ґрунтів є критично високим – 79 % земель сільськогосподарського використання, що складає 56,7 % загальної території країни, визначаючи екстенсивне землеробство як пріоритет державної політики. Такої розораності земель не має жодна європейська країна, де середній показник становить 25,6 %, а для найрозвиненіших країн світу – не більше 12 % [97].

Інтенсивність вирубки лісів, скорочення площі садів та виноградників призвело до того, що, крім проблем продовольчої безпеки, екології, навколишнього середовища та падіння родючості землі, це обумовлює й зубожіння нації, оскільки малопродуктивні, деградовані землі швидко стають неродючими, непридатними до використання.

Оновлення сільськогосподарської техніки як на приватному рівні, так і на державному викликає занепокоєння, адже лише виробництво тракторів станом на початок нового століття зменшилося у 25 разів, а придбання іноземної техніки у 2000 р. вдалося здійснити лише на 0,1 % (60 нових зернозбиральних комбайнів) від загальної потреби [97].

Зовнішні інвестиції в аграрному секторі, у тому числі й на придбання зернозбиральної техніки, мають стійку тенденцію до постійного зменшення. Наприклад, на початку нового тисячоліття обсяги зовнішнього інвестування в аграрний сектор становили 78,8 млн дол. США, тобто 2 % від загальної суми інвестицій в Україну, а реальні потреби в інвестиціях у вітчизняний агропромисловий комплекс перевищують 35 млрд дол.

Зрозуміло, що великі обсяги іноземних інвестицій в український АПК будуть вкладатися тоді, коли закордонні інвестори отримують реальний контроль над вітчизняними чорноземами, розвиваючи тільки ті напрями сільського господарства, які відразу будуть приносити прибуток, ігноруючи нагальні потреби українського суспільства [97].

Тож і соціальна сфера в сільській місцевості була кинута напризволяще, адже падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, відсутність реальної допомоги держави надзвичайно боляче вдарили по мешканцях села. Значно погіршилися як рівень освіти, медичного обслуговування, соціальне забезпечення селян, так і обсяги будівництва доріг, житла, закладів культури. Розрив між рівнем життя в сільській місцевості та в містах збільшився ще дужче, а українське село опинилося на межі виживання, до того ж, молодь все активніше виїжджає з села, що обумовило втрату сільськогосподарських трудових ресурсів.

Здійснення реформ в АПК супроводжувалося системними помилками, хибними рішеннями, недоліками, які призвели до негативних наслідків економічного й соціального характеру. Навіть деякі успіхи в збиранні врожаю на окремих територіях у певні роки не надають оптимізму, адже сама структура сільськогосподарського виробництва, процеси господарювання на землі стають все більш деформованими.

Певні успіхи на деякий час отримали лише окремі високорентабельні галузі рослинництва, яке в багатьох випадках суттєво виснажує родючість землі,

а тваринництво взагалі зазнало руйнівного удару. Частка матеріальних витрат у загальній структурі витрат сільськогосподарського виробництва зросла напередодні нового століття майже на третину, що призвело до втрати конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу.

Бюджетне фінансування аграрного сектора було практично згорнуто, тому потреби напівзруйнованого сільського господарства стали покриватися вкрай обмежено, не виконувалися через брак грошей і програми з розвитку соціальної сфери села.

Помилки, допущені у ході аграрної реформи, ще більше загострили проблеми екології землекористування, адже розораність ґрунтів, як уже зазначалося, досягла критичної межі, виявивши значне падіння їх родючості, не виконувались елементарні вимоги сівозміни, держава залишилася осторонь розвитку технологій раціонального й екологічно безпечного землекористування, що є одним із основних принципів політики розвитку аграрної галузі, як визначено ООН на період 2000–2015 рр. [97].

Проведення державної політики щодо виправлення значних деформацій, допущених у сільському господарстві при проведенні аграрної реформи, поки ще є час, вимагає комплексного політичного рішення, економічно обґрунтованого, науково прорахованого, обговореного та прийнятого суспільством, визначеного пріоритетним напрямом стратегії розвитку нашої держави.

У цілому в результаті системного зовнішнього впливу на Україну обсяги як промислового, так і сільськогосподарського виробництва знизилися до рівня 70-х рр., що обумовило скочування держави до рівня найбідніших країн Європи. За методикою ОЕСР (організація економічного співробітництва), Україна наприкінці ХХ ст. посідала останнє (43-тє) місце, маючи величину ВВП на душу населення у розмірі 3693 дол. США, що було меншим від середньосвітового, а середній показник країн ЄС у цей час складав 23 180 дол. [97].

Була повністю розладнана фінансово-кредитна система, яка залишалася адміністративною за своїм змістом, що врешті-решт призвело до рекордної за світовими стандартами гіперінфляції – 10255 %. Дефіцит державного бюджету покривався прямою грошовою емісією Національного банку України й восени 1994 р. досяг небаченого рівня - 18,9 % ВВП, а валютний курс упав упродовж одного року у 6,6 разів. Відповідно, відбулося й різке падіння життєвого рівня населення, адже середня заробітна плата робітників і службовців забезпечувала лише 40 % прожиткового мінімуму й становила всього 22,4 дол. США [22].

Перехідний період виявив те, що економічна ситуація в Україні у 1994 р. була чи не найскладнішою серед усіх постсоціалістичних країн, а визначений курс реформ, хоч і мав правильні орієнтири на глибоку лібералізацію економіки, роздержавлення і приватизацію, здійснення максимально жорсткої монетарної політики, забезпечення на цій основі макроекономічної стабілізації, проте не був проведений у повній мірі. Реформи на-

штовхнулися на потужний супротив, при цьому були допущені й серйозні помилки. Однак, попри всі складнощі, гіперінфляція була подолана, забезпечено стійкість введеної національної валюти – гривні, утворено об'єктивні передумови не тільки для призупинення спаду виробництва, але і його зростання у конкурентоспроможних галузях [22].

Наприкінці століття в національній економіці відбулися певні якісні перетворення, адже на той час були виконані ключові завдання - сформовано фінансову, податкову, митну, банківську системи.

Значної ваги набув Антимонопольний комітет, тобто запрацювала система ринкового спрямування, що визначало основну економічну інфраструктуру нашої державності. Вагомим здобутком стало проведення грошової реформи, утвердження валютної стабілізації [22].

Становлення товарного, грошового та валютного ринків, формування дворівневої банківської системи, а особливо зовнішньоекономічна діяльність, де тільки з 1993 по 1998 рр. експорт товарів та послуг підвищився більш як в 1,8 рази й досяг майже 40 % ВВП, надало країні значного поштовху в розвитку, сприяло утвердженню моделі відкритої економіки, адже це було одним із ключових завдань економічних перетворень, визначених восени 1994 р. [22].

Проте фондовий ринок як складний механізм ринку цінних паперів поки що не запрацював у тій мірі, як очікувалося, фінансова система перебуває у нестабільному стані, не було підвищено конкурентоздатність та не проведено оновлення економіки, тому продовження спаду виробництва унеможливило досягнення відчутних зрушень у соціальній сфері.

Відповідно, виявилася надмірна диференціація доходів населення, штучне заниження вартості робочої сили, що обумовило значне розшарування різних верств, прискорило зубожіння й вимирання великої кількості людей після Чорнобильської катастрофи, наслідки якої будуть відчуватися ще довго.

Заборгованість з виплат заробітної плати або її виплата продукцією, яку виробляють (тобто бартер), затримки з виплатами пенсій та грошової допомоги, вимушені простой на підприємствах багатьох галузей, скорочення робочих змін і днів, приховане безробіття, стагнація таких важливих сфер, як медицина, освіта, побутове обслуговування, легка промисловість, сільське господарство, наука і культура, – все це та руйнування промислового потенціалу країни стало результатом дій навмисного знищення життєдіяльності суспільства.

Переведення економіки в сталий стан, спрямований на розвиток, було непідвладне тим “реформаторам”, які на той час на свій розсуд взяли за управління таким складним механізмом, як економіка держави.

На рівні підприємств як первинного суб'єкта господарювання, крім домогосподарств, позначилися недоліки як у невмінні адаптуватися до умов ринкової кон'юнктури, зміні форм власності, проведенні реструкту-

ризації, низькому рівні управління, так і в незастосуванні маркетингових заходів проникнення, просування, нав'язування, прокладання та інших дій щодо здобуття навичок, конкурентних переваг у ринковому середовищі. Певною мірою ці дії в змозі надати можливості подолати кризи виробництва.

З позицій сьогодення відмітимо прорахунки і помилки попередніх років щодо органічного поєднання грошової та фінансової (бюджетної) стабілізації, подолання успадкованої від адміністративно контрольованої економіки дефіцитності державного бюджету, істотного зниження податкового тиску, натомість створення такої податкової системи, яка б стимулювала виробництво [22].

У багатьох державах взаємодія населення та управлінців (як державних, так і на рівні менеджменту) ґрунтується на партнерських відносинах. У нашій же країні, навпаки, непосильний рівень оподаткування провокує існування бюджетної недоїмки, високі штрафи та пені, які породжують хабарі, а взаємозаліки, списання боргів, податкові кредити й інші дії, які краще назвати маніпуляціями, поширюють корупцію, тінізацію економіки, криміналізацію вже на державному рівні.

У країні й досі не завершено реформування відносин власності, а так зване рейдерство хвиля за хвилею продовжує накочуватися на ласі шматки виробничої сфери, дивовижним чином підбираючи для цього слухний час. Неформальна приватизація, яка значно поширилася, наплодила так званих псевдовласників, тобто осіб, які не мають юридичних прав власності, але фактично володіють підприємствами, використовують їх майно і доходи задля власного збагачення [97].

Такі дії обумовили “бартеризацію”, невиклату заробітної плати, тінізацію господарських зв'язків.

Побудова банківської системи країни теж супроводжувалася значними коливаннями і хитаннями то в бік кількісного заповнення вітчизняного простору різноманітними дрібними банками або філіями, то в бік передачі чи продажу різних за масштабами й завданнями банківських структур, при цьому в значній кількості іноземцям, які почали перетягувати свої “правила руху”, не розуміючи наших реалій та подекуди всупереч чинним нормам. Велика кількість українських банків наприкінці ХХ ст. виявилася надто слабкою, неспроможною забезпечити необхідне нагромадження кредитних ресурсів, щоб обслуговувати інвестиційний процес, стати, як зазначалося, активним суб'єктом політики виробничої стабілізації [97].

Можливо, що недоліки у повноцінному функціонуванні банківської системи держави, яка тільки утворювалася, слід насамперед пов'язувати з практично повною відсутністю законодавчої бази, адже фундамент будь-якої діяльності повинен ґрунтуватися на правовій основі. В Україні ж здійснення Національним банком функцій, покладених на нього Конституцією України, певний час (роки) наприкінці століття дуже залежало від прийняття Закону “Про Національний банк України” (прийнятий лише у 1999 р.)

та інших законів, зокрема Декрету КМУ “Про валютне регулювання” (1993 р.), “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” (2012 р.) та інших законодавчих актів, які у правовому полі забезпечували б максимальну стабільність банківської системи.

Не було створено Комплексної програми ринкових перетворень в Україні, яка була б науково обґрунтованою, погодженою з галузевими та науково-дослідними структурними об’єднаннями, професійними союзами фахових спеціалістів, обговореною з усіма гілками влади, а реформи, які у певній мірі проводилися, були в основному спрямовані на знищення, руйнування всього зробленого минулими поколіннями.

Не було визначено економічне управління для здійснення реформ ринкових перетворень, не були підготовлені й заходи структурних змін, функціональні напрями поділу господарської діяльності не були окреслені. При цьому стиль, методи, традиції управління господарством залишалися тими ж, кваліфікованих управлінців нового спрямування бракувало, а ті, що залишалися, не сприймали нових відносин і продовжували діяти в адміністративному полі.

Глибока суперечність між новими впроваджуваними відносинами та попередніми, які ще не віджили, була притаманна наприкінці століття здебільшого всім постсоціалістичним країнам, вона ставала дуже серйозним гальмом соціально-економічного прогресу [97].

В українських реаліях перший етап переходу на самостійну, сталу основу господарських відносин економічного розвитку хоч і був відмічений прийняттям Конституції, законів, які закріплювали чи встановлювали певні “правила гри”, національної грошової одиниці, формуванням державних та приватних структур, які мали б забезпечити функціонування економічної системи, проте в цілому ці процеси не були адекватними новим умовам історичної перспективи утворення ринкового господарства нового типу.

Важливо враховувати й те, що в світі вже протягом кількох десятиліть у списку 100 найбільших економік (як держави в цілому, так і транснаціональних корпорацій) більше половини займають ТНК. Наприклад, фінансова потужність General Motors наприкінці ХХ ст. за обсягами ВВП перевищувала показники Норвегії, а продукція корпорації Ford на той же час перевищувала ВНП таких країн, як Польща чи Південна Африка [97].

Слід відмітити, що швидкі темпи накопичення капіталу транснаціональними корпораціями пов’язуються насамперед з їх можливістю ухилятися від сплати великих податків. До того ж, поступове ослаблення валютного контролю з боку розвинутих держав світу дозволило банкам, які тим чи іншим чином входять до складу або співпрацюють із ТНК, розширити свою діяльність поза межами національних кордонів, що обумовило створення складних економічних комбінацій, через що фінансові, податкові, митні органи різних країн практично втратили контроль за пересуванням капіталів.

Таку схему свого часу винайшов, випробував та впровадив у дію М. А. Ротшильд. Відповідно, господарі міжнародних корпорацій отримали реальну можливість сплачувати податки на свій розсуд, до того ж, цьому сприяло і виникнення у 90-х рр. ХХ ст. великої кількості офшорних зон, де рівень податків надзвичайно низький.

Ціла низка країн – Ірландія, Люксембург, Ліхтенштейн, Кіпр, дрібні острівні держави (наприклад, Науру, Соломонові острови і т. ін.) – стали для ТНК справжнім “податковим раєм”. За оцінкою експертів, щорічно в офшорних зонах десятки мільярдів доларів зі статусу національних доходів переходять у статус інтернаціональних [97].

Спираючись на ТНК, фінансові нувориші, які стали політичними діячами, змогли, ухиляючись від сплати податків у своїх країнах, загарбати і привласнити величезні кошти, які, по суті, мали належати не їм, а суспільствам.

Ці загарбані кошти породжують антагонізм, як влучно визначив свого часу К. Маркс, та в результаті розширення сфери діяльності ТНК призводять до нарощування темпів руху капіталів, внаслідок чого розмиваються економічні кордони між державами, посилюється залежність нерозвинутих, слабких країн і все більшої активності набувають міжнародні фінансові організації, які приймають найважливіші стратегічні рішення не тільки щодо розміщення капіталів, інвестицій, кредитів, а й визначають напрями не лише економічного, а й політичного розвитку цілих держав, окремих регіонів нашої планети.

Капітал, накопичений у власності ТНК, став з 80-х рр. активно використовуватися ними для міжнародного інвестування, а розпад СРСР виявив нові впливи міжнародних корпорацій на формування напрямів життєдіяльності новостворених держав. Наприклад, світовий обсяг прямих закордонних інвестицій у 1995 р. досяг 2,6 трл дол. США, причому майже 90 % цього обсягу припадав саме на ТНК. Тобто, вкладаючи інвестиції, ці корпорації отримують у свою власність величезну кількість об’єктів у різних країнах світу [97].

На практиці ТНК набули права за допомогою реалізації приватної власності як значимого економічного інструменту, здатного впливати на міжнародну політику та концентрувати капітал і спрямовувати його для вирішення власних інтересів.

Оскільки право власності в усі часи та правове закріплення цих відносин, яке кожна держава зазвичай визначала й шанувала як основоположні принципи людських взаємовідносин, були непорушними, найважливішими основами буття, то державні фактори, які їх регулюють, ставали основними засобами впорядкування внутрішніх економічних, політичних, соціальних проблем будь-якої країни.

Саме розподіл прав власності відображає реальну владу цього обмеженого кола та можливість вирішення різних проблем в інтересах тих, хто нею володіє [97].

Накопичення фінансових ресурсів за допомогою володіння певною властністю у різних країнах світу надавало можливість згодом реально впливати як на внутрішню, так і на зовнішню політику країн, а вкладаючи різні інвестиції в економіку, особливо слабо розвинутих країн, ставити їх у залежність від власників приватного капіталу, тобто за допомогою світової економічної системи, міжнародних фінансових організацій, ТНК забезпечувати політичний і економічний контроль значної кількості держав світу [97].

Відмітимо, що такого роду контроль використовується, перш за все, в інтересах певних кіл різних “фінансових магнатів”, їх груп чи міжнародних “тіньових кабінетів”, які мають значний вплив на напрями діяльності й розвиток в цілому економічних систем цих країн. Наприклад, за даними ООН, у 1969 р. ВВП на душу населення в 20 найбагатших країнах світу був у 18 разів більшим, ніж у 20 найбідніших.

Перетікання капіталу відбувається вже упродовж кількох століть, але саме з другої половини ХХ ст. почалося активне вкладання різнорідних коштів не тільки у слаборозвинуті економіки, а, навпаки, у найрозвинутіші країни з метою не тільки сконцентрувати капітал і впливати на прийняття рішень щодо сприятливих умов ведення бізнесу в певній країні чи одержання сталих прибутків, а й із бажанням набути легалізації та, можливо, впливу на політичні рішення, які в змозі забезпечити свої вітчизняні інтереси через підтримку лояльних до них урядів.

Наприклад, наприкінці ХХ ст. більш ніж 120 млрд німецького приватного капіталу було вкладено в економіку США, що є незначною часткою порівняно з державним бюджетом цієї супердержави і не може реально вплинути на її зовнішню чи внутрішню політику [97].

Також із третьої чверті минулого століття все більший акцент робиться на внутрішній диференціації доходів населення, особливо в державах з високим рівнем розвитку, виділяючи прошарки панівної еліти, середнього класу та бідних. Це є неприпустимим поділом ні в економічному, ні в соціальному сенсі, тим більше в науковому. Отримання доходів (будь-яким способом) не може прикріпляти до людини ярлик невдахи або благополучної, успішної особистості. Це неприпустимий поділ ні в економічному, ні в соціальному сенсі, тим більше в науковому. Отримання доходів (будь-яким способом) не може закріпити за людиною ярлик невдахи або благополучної, успішної особистості.

Що стосується так званих “стандартів розвинутих держав”, то на сьогодні в бідних країнах сформувався тонкий прошарок національної панівної еліти, доходи якої, крім того, що у десятки або сотні разів перевищують доходи найбіднішої частини населення, так ще й не використовуються для процесів відтворення (тобто інвестування) у своїх країнах.

Таким чином, створення єдиного світового економічного простору на даному етапі його розвитку спричиняє диференціацію, роблячи багатих ще багатшими, а бідних ще біднішими. Якщо взяти доходи 10 % найбагатших



людей у США чи Швейцарії на початку XXI ст. і 10 % найбіднішого населення в Гаїті чи Бангладеш (у наближеному вигляді це вже можна віднести й до України), то розрив між їхніми доходами буде більший ніж у тисячу разів. Апофеозом такого розриву в доходах стало те, що у 1995 р. **358 мільярдів** володіли таким же багатством, як і половина всього людства [97].

Отже, необхідно відмітити поляризацію підпорядкування, що поширилася наприкінці століття у світовій політиці, коли утворилися два полюси, перший з яких складається з суверенних національних держав, а другий – з міжнародних недержавних корпорацій, об'єднань та організацій, підпорядкованих окремим групам приватних осіб. Другий полюс не має своєї суверенної території, не опікується і не захищає свого народу, але чинить величезний вплив на світові процеси, особливо на напрями економічного розвитку та вибір національної політики інших держав. Недооцінювати цих впливів не можна, адже, уникаючи контролю з боку будь-якої держави, ці уже наднаціональні чи позанаціональні утворення не несуть за свої дії жодної відповідальності ні перед громадянами країн, ні перед світовою громадою.

За певних умов вони можуть повністю вийти з-під контролю світової громадськості, ігноруючи правила підзвітності, законності, перетворюючись на потужну владу зі своїми фінансовими ресурсами, здатну підпорядковувати власним цільовим інтересам цілий світ [97].

До того ж, поширення воєнних конфліктів (війн у прямому сенсі) виявило на прикладі нашої країни такі проблеми, як брязкання зброєю на вимоги певних кіл, які привчили за допомогою грошових подачок озброєних осіб виконувати ті або інші забаганки, маючи на меті насправді зміну як правлячої верхівки, так і, перш за все, підпорядкування цілої нації новим господарям (“грошовим тузам”). Нові нав'язувані орієнтири мають потихому змінити (знищити) цілі народи, породити “новий світовий порядок”, упровадити так звані стандарти життя, що насправді ще більше веде до зубожіння, масового вимирання народу.

### **3.2. Передумови впровадження новітніх теоретичних моделей для управління сучасною економічною системою України**

Переходячи до дослідження проблем теоретичного обґрунтування вирішення методологічного аспекту впровадження моделей економічного розвитку в умовах нашої країни, виникає необхідність провести аналіз форм та методів загальноекономічного характеру, що є необхідною проміжною передумовою виявлення існуючих наукових положень.

Відмітимо, що в ході дослідження автор все більше переконується в тому, що хто розглядає поодинокі питання без попереднього вирішення загальних, той неминує буде “наштовхуватися” на такі питання е й обумовило перенесення центру ваги на початку монографії на загальнометодологічні проблеми.

Як відомо, систематизація знань – це не тільки підбиття підсумків, формальне упорядковане викладення одержаних результатів, але й метод одержання нових знань. Тому рівень і характер систематизації в економічній побудові та господарських відносинах у державі є разом з тим показником її здатності до подальшого розвитку.

Проголошення незалежності України визначило також і проблеми формування та розвитку політико-правових засад, обґрунтування конституціоналізму як ідеології державно-правового устрою молодого держави. Адже становлення суверенної, незалежної держави з цілепокладанням на демократичний устрій, правові механізми реалізації національного суверенітету виявляють значення того, що в країні слід вирішити проблеми формування іншої суспільно-економічної формації, закріплення прав приватної власності, перебудови від командно-адміністративної економіки планового господарювання до впровадження процесів ринкового спрямування, конкуренції, приватної ініціативи, що мають стати основою створення нових принципів господарювання.

На сьогодні в українському суспільстві все гостріше дискутуються питання децентралізації влади без розуміння того, що ще з давніх-давен у світовій історії існують приклади вирішення відносин різних рівнів управління державою, господарськими взаємовідносинами на основі теоретичних наукових, політичних та правових засад.

Зусилля окремих науковців, представників юридичної науки, визначних економістів, громадських об'єднань не можуть обійтися без теоретичних знань та практичних набуток щодо принципів функціонування правової держави, не можуть обійтися і без обґрунтованих концептуальних вихідних положень державного правління, що засвідчує особливості побудови усталених владних, політичних, господарських відносин нового типу в існуючих реаліях сьогоднішнього перетворення світо устрою.

Істотні відмінності, які виявляються в різних формах і проявах концептуального вирішення теоретичних надбань наукової думки та поглиблений аналіз практичної побудови економічної системи сталого розвитку вимагають як вивчення універсальних здобутків суспільства, так і вироблення наукових поглядів у вітчизняних реаліях щодо способів ведення національного господарства, з урахуванням не тільки світового досвіду, а й з можливістю прогнозу майбутніх світогосподарських процесів.

Побудова нового господарського утворення та впровадження його сталого розвитку повинно враховувати й те, що економічні відносини все більше покладаються на існування усвідомленого людиною “панування” золотого тільця, підкорення капіталу, прибутку відносинам “купівлі-продажу”.

Тому покладання життєдіяльності людини тільки на забезпечення добробуту, отримання матеріальних благ (комфортне існування) не може сприяти вирішенню проблем духовності, соціальної сфери, екології та збереження навколишнього середовища.

З другої половини ХХ ст. економічні спрямування все більше пов'язують із соціальною сферою, яка стає однією зі складових економіки. При цьому розв'язання проблем моралі, духовності, біологічного циклу та екології не слід розглядати лише через економічні важелі, адже розвиток людини, створення умов для її повноцінного буття вирішується не тільки матеріальним достатком.

Дослідження провідних вчених світу під егідою Римського клубу (1960 р.), коли було проаналізовано природні обмеження економічного зростання, дозволили виділити п'ять головних факторів, що обмежують зростання, а саме: динаміка населення, виробництво продуктів харчування, використання природних ресурсів, виробництво промислової продукції, забруднення навколишнього середовища.

Ця група вчених під керівництвом Д. Медоуза дійшла висновку щодо існування реальних меж зростання індустріальних технологій через шкоду для природи та необмежене збільшення кількості населення планети, яке задає нечувані масштаби потреб усіляких благ і послуг.

Відповідно, за наслідками проведеної роботи цієї групи була розроблена так звана “модель нульового зростання”, пізніше – “модель сталого розвитку”.

Сам термін “сталий розвиток” було розглянуто вперше на конференції з проблем екологічного збереження планети у 1972 р., яка проводилася під егідою ООН, де сталий розвиток визначався як покращення якості життя в межах можливостей (місткості) екосистем, що залишатимуться в стані відносної рівноваги.

Згодом на засіданні Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку (1987 р.) “сталий розвиток” було визначено як потреби у задоволенні теперішніх та захисті майбутніх потреб людства.

Існують різні підходи до трактування, визначення чи сприйняття самого поняття “сталий розвиток”, де найчастіше розглядалися такі дві складові світових проблем, як екологічна та економічна.

У Постанові Верховної Ради України “Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів” за № 1359-XIV від 24 грудня 1999 р. під сталим розвитком визначено “соціально, економічно і екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь, на основі раціонального використання певних ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття й культурної спадщини” [88].

Спрямування цивілізації до сталого розвитку набуло актуальності в теоретичних положеннях та в практичному усвідомленні як імператив існування людства.

У ряді західних видань загальноекономічного формату визнається, що комфортне забезпечення життєдіяльності людства традиційним шляхом можливе лише коли воно не перевищує одного млрд. людей, адже бурхливий розвиток інновацій і технологій значно зменшує потребу у використанні фізичної сили. Також впливи *неоліберального* напрямку все активніше і агресивніше сприяють насадженню споживацької ідеології, маніпулюючи та масово розповсюджуючи ідеї людини-споживача як основний аргумент нинішнього й майбутнього світогосподарського розвитку.

Індустріальні технології, завдяки яким після Другої світової війни бурхливо розвивалася промисловість і зростала продуктивність праці, докорінно змінили уявлення суспільства щодо розв'язання матеріальних проблем людства, упровадження соціальних програм.

Суспільне відтворення наприкінці ХХ століття виявило й суттєві відмінні риси, адже все більш складний і суперечливий характер господарських відносин поширив таке принизливе явище як соціальне розшарування цілих груп людей, сприяв поглибленню руйнування навколишнього середовища, монополізації ринків через зростання впливів ТНК і ФПГ, а на сьогодні олігархічних угруповань.

Прогрес людства, поширення знань, цивілізаційний розвиток обумовив період фундаментальних змін у господарюванні, адже масштаби, наприклад, розповсюдження ринкових відносин, які наприкінці століття почали впроваджувати колишні соціалістичні країни, надав нового значення мегатенденції постіндустріального суспільства, викликавши технократичні тенденції, сколихнувши процеси глобалізації, а пізніше й обумовивши “фінансіалізацію”.

Сама ж “фінансіалізація” економічних систем характеризує стан розвитку світової економіки, визначаючи це явище як об'єктивний історичний процес [71].

“Фінансіалізація” почалася з другої половини ХХ ст. у розвинутих економічних системах світу, оскільки відбувався динамічний розвиток фінансового сектора, диверсифікація його інструментів, відплив капіталу з реального сектора економіки у фінансовий, що спричинило збільшення його частки у ВВП.

Глобалізаційні процеси були значимим фактором, який обумовив “фінансіалізацію”, вивівши її на наднаціональний рівень, ставши її основним каталізатором. А під впливом глобалізаційних процесів “фінансіалізація” поступово охопила економічні системи й інших країн [71].

До 1970–х рр. структура економіки складалася з виробничої системи з незначною фінансовою надбудовою, а вже на кінець 1980х сформувалася нова структура, в якій фінансовий сектор не лише став незалежним від виробничого, але й значно посилив свій вплив на нього. Певною мірою це спровокувало

тенденції циклічного характеру, що обумовило коливання економіки, викликаючи кризи різного рівня.

Відповідно, циклічний характер у процесах відтворення набув рис основної закономірності не тільки в національних межах, а й у всій економічній системі світу. Все більше проявляються періоди “перестрибування” з фази стійкості розвитку у фазу нестійкого стану економіки.

Драматичність переходу до ринкових принципів господарювання охопила практично всі постсоціалістичні країни, виявивши такі п’ять головних тенденцій свідомої руйнації усталених принципів життєдіяльності, як:

- різке падіння виробництва;
- значне скорочення ВВП;
- збільшення соціального розшарування суспільства;
- зубожіння населення;
- неможливість подолання наслідків забруднення навколишнього середовища, а навпаки, збільшення його.

Фактори трансформації в постсоціалістичних країнах, які мають свою національну специфіку, не завжди і не у повній мірі відповідають ринковим засадам, проголошеним і науково обґрунтованим в еволюційній побудові капіталістичних відносин.

Тому покладання на ринкову економіку, інтеграція у повноцінне ринкове середовище не виправдалися, спрогнозовані, науково необґрунтовані дії, часом навмисне втягування до “капіталістичного раю” призвели до повної руйнації устоїв громадських засад, державного устрою, знищення духовних цінностей та моральних принципів, що відобразилося в свідомому відкаті до феодалізму.

Перехідні економіки країн, які раніше були значимими, могутніми, мали перспективи розвитку, з 80-х рр. минулого століття виявилися не здатними у межах своєї формації перейти на інший ступінь розвитку, розширити коло можливих варіантів господарювання, впровадити різні форми власності, застосувати важелі та стимули іншої економічної системи, що надало б гнучкості, підсилило здатність своєї економіки до викликів часу.

До того ж, протиріччя щодо перебудови дій господарського механізму, які проявилися в адміністративно-командній економіці, так звані “молоді реформатори” намагалися вирішити кардинальними способами, перенесенням під кальку західних стандартів як панацею створення економіки ринкового типу.

Та як показала практика, ці намагання обумовили розквіт “дикого ринку”, який остаточно знищив створені поколіннями людей умови сталого розвитку.

Інверсійний шлях, яким здійснювалися трансформаційні процеси у постсоціалістичних країнах, показав, що такий “універсальний” спосіб здатний лише посилити, а не розв’язати скочування до прірви цілі економічні системи. Світові процеси глобалізації, які потужно заявили про себе з

останньої чверті минулого століття, не тільки надали людству великі можливості розповсюдження інформації, технологій, обміну продуктами життєдіяльності, але й виявили величезні негативні явища. Слід звернути увагу на те, що глобалізаційні процеси у світовому просторі обумовили згладжування меж національних економічних кордонів, посилили циклічність та асиметричність господарських відносин, а це, у свою чергу, надало більшої *нестійкості* багатьом економічним системам.

Збільшення різних наднаціональних утворень, у тому числі ФПГ і ТНК, спонукало до величезної концентрації фінансових ресурсів у руках олігархічних груп, що згодом розповсюдилося на фінансову сферу багатьох країн. Фінансова складова у господарських відносинах набувала все більшого значення через появу віртуальних фінансів, поширення обсягів спекулятивного капіталу, різнорідних бухгалтерських маніпуляцій, упровадження інших фінансових інструментів, за участю яких монетарна політика набула значного впливу на економічні процеси суспільного відтворення.

Також глобалізаційні процеси збільшили нерівномірність характеру господарських відносин, що особливо проявилось у міжнародному поділі праці та зовнішньоекономічній діяльності, адже володіння новітніми технологіями й застосування преференцій як засобу забезпечення власних інтересів виявляє лідерство окремих країн, корпорацій, певних бізнесових угруповань, посилює залежність інших країн, створюючи економічний диктат. Деформування партнерських відносин, які повинні були б бути засновані на взаємовигідних умовах з покладанням на засади конкуренції, в нинішньому глобалізованому середовищі почали набувати одноосібної залежності від більш міцних корпорацій, які значною мірою не підзвітні державним установам і відмежовані від суспільного контролю.

Розширення засобів впливу в умовах глобалізаційного поля змінює не тільки становище окремих господарюючих суб'єктів, утворень, окремих галузей, а й накладає відбиток на певні держави, які під тиском великих наднаціональних утворень стали заручниками силового проникнення (експансії) в усі сфери економіки через її фінансову складову. Зовнішні фактори впливу стали визначальними у проведенні відтворювальних процесів у багатьох економічних системах, а внутрішні фактори впливу, навіть з активною економічною політикою деяких держав та орієнтацією на національну підтримку вітчизняного виробника, наражаються на перепони різного масштабу як усередині країни, так і з-за кордону, що обумовлює *економічну небезпеку* і виявляє загрози національній незалежності. Тому роль держави в економічному середовищі повинна бути як зваженою, активною, обґрунтованою і науково підтвердженою, так і змістовною, гнучкою, спрямованою на відстоювання національних інтересів, тобто “вмонтованою” у світові процеси забезпечення сталого розвитку.

Для цього держава мусить як відстоювати свої національні інтереси через підтримку і включення різних суб'єктів господарювання в русло іс-

нуючих економічних процесів, так і розширюючи та видозмінюючи партнерські функції регулятора ринку, який об'єднує і згуртовує підприємців у відтворювальних процесах.

Нова стадія розвитку, що відбувається у світовому просторі, протікає в умовах порушення природної рівноваги циклів, спричиненого людиною своїми діями, спрямованими на руйнування біосфери, екологічними та техногенними катастрофами, що теж створені людськими руками, сюди додається і ненаситна жага до безмірного задоволення усіляких потреб.

Постіндустріальна модель соціально-економічного розвитку як значима тенденція процесів відтворення, покладаючись на інформаційно-технологічні важелі, знання як величезний ресурс суспільного відтворення, не лише є запорукою зростання високорозвинених країн, а й повинна враховувати інтереси різних країн світового простору.

Утилітарна спрямованість тільки на матеріальне забезпечення, жага ефемерного багатства породила колізію сучасного буття, де не довгострокові інтереси людства слугують поширенню процесів відтворення для сталого розвитку економічних прагнень людства, а масові інтереси придбання будь-якої речі (нової забавки) стали основною метою життєвих спонукань споживацького проведення часу (так звана "шопінгоманія"). Така ситуація набула розповсюдження у багатьох країнах з різним рівнем розвитку. Населення перетворилося на професійних шукачів різноманітного мотлоху чи певної технічної новинки, якою за нагоди можна вихвалитися. Все інше, насамперед державні інтереси, економічні чи політичні процеси, розвиток нації, – зовсім не турбує цих шукачів задоволення своїх "нагальних" потреб.

Технологічні новації розробляються чи придбаваються, перш за все, у високорозвинених країнах. В них вкладаються кошти на їхні розробки, стимулюються інноваційні впровадження, створені умови щодо закріплення прав власності за допомогою патентів, ліцензій. У багатьох розвинених країнах існує дієва державна підтримка підприємництва, особливо венчурного, що здійснюється не на словах або за "відкати", а на ділі. Тому створення національного багатства у високорозвинених державах на основі розбудови освіти є доктриною національного масштабу, має підтримку за допомогою правових, адміністративних, економічних та пропагандистських важелів на всіх рівнях, адже це є фактором розвитку.

Свого часу президент Гарвардського університету Д. Бок відмітив, що коли хтось вважає освіту дуже дорогою, нехай спробує підрахувати вартість неосвіченості. Адже ціна, яку платять за неграмотність і недостатню якість людського капіталу – дуже висока.

Американські науковці Р. Лукас та П. Ромера, які є одними із розробників сучасних моделей економічного зростання, також виділяють та наголошують на значенні людського капіталу в процесах відтворення.

Р. Лукас ще у 1985 р. виділив з кількісної точки зору значення впливів на економічне зростання інвестицій у людський, а не у фізичний капітал та

стверджував, що інвестиції у людський капітал конкретної людини підвищують продуктивність праці не тільки певної особи, але й інших людей. За його оцінками, цей ефект є значним, адже еластичність випуску продукції у США по відношенню до зовнішнього ефекту людського капіталу складає 0,4, тобто збільшення позитивного зовнішнього ефекту людського капіталу на 10 % приводить до збільшення випуску продукції на 4 % [16].

Слід зазначити, що ще у середині ХХ ст. в світі почали усвідомлювати, що саме інтелектуальний потенціал країни визначає її роль, місце та здатність до проведення ефективної господарської діяльності, впливаючи на всі сфери життєдіяльності людини.

Одними з перших це зрозуміли американці, які зайнялись “збиранням мізків” на ґрунтовній основі, про що свідчать імена таких всесвітньо відомих науковців, як А. Ейнштейн, В. Браун, В. Леонтєв, І. Сікорський, П. Сорокін, З. Фрейд та ін., які з певних суб’єктивних чи об’єктивних причин емігрували й стали працювати в США.

Створені державними органами США сприятливі умови залучили багатьох емігрантів-інтелектуалів до наукових досліджень у цій країні, що означало отримання прямих інтелектуальних інвестицій в економічний розвиток.

Наприклад, на сьогодні в інженерних науках, математиці та сфері інформаційно-комунікаційних технологій понад 40 % дисертацій на здобуття вченого ступеня доктора філософії захищено в США закордонними аспірантами, а частка іноземців, які отримали ступені доктора філософії, враховуючи усі спеціальності, становить 22 % [16].

Як відомо, для того, щоб підготувати висококваліфікованого фахівця на рівні кандидата наук (аналог американського доктора філософії), потрібно приблизно 20–25 років, а повного доктора наук – 30–35 років.

Залежно від обраної професії, рейтингу навчального закладу, навчання в американському університеті в середньому коштувало до 30 тис. дол., тому “придбання” одного фахівця зі ступенем кандидата наук означає пряму інтелектуальну інвестицію в американську економіку не менше 300 тис. дол.

Наприкінці ХХ ст. в університетах та промисловості США працювали 76,4 тис. іноземних науковців та 93,1 тис. тих, які вже отримали американське громадянство, що, зважаючи на витрати на навчання (300 тис. дол.), є прямими інвестиціями в американську науку і промисловість у сумі 50,86 млрд дол. США [16].

В Європі також проводиться політика щодо залучення іноземних інтелектуалів до процесів відтворення, про це свідчить те, що, наприклад, у провідних європейських наукових центрах із 100 працівників 10 % складають іноземці, а в Нідерландах і Швейцарії їх частка становить 30 %.

Також варто відмітити, що в Швейцарії, наприклад, іноземці становлять 36 % від загальної кількості аспірантів, у Бельгії – 34 %, у Великій



Британії – 29 %. Щорічний бюджет Великої Британії за рахунок 129 тис. іноземних студентів поповнюється на 4 млрд дол., в Росії – на 1 млрд дол. (80 тис. студентів), а в Україні ще нещодавно на 15,5 тис. студентів з інших країн інвестувалося лише 124 млн дол. [16].

За прогнозами ЮНЕСКО, досягти високого рівня національного добробуту зможуть країни, де серед працездатного населення налічуватиметься 40–60 % спеціалістів із вищою освітою. Відповідно, США та Японія планують мати майже 90 % таких фахівців серед загальної чисельності працюючих, що сприятиме підвищенню економічного ефекту виробництва у 4–11 разів.

У двадцяти розвинених країнах, де працюють 95 % науковців світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на 200 дол., а у країнах, де існує “дефіцит” науковців, лише на 10 дол.

Слід відмітити, що показниками перспектив у процесах відтворення економіки цілого ряду держав є і частка ВВП, яка виділяється на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР).

Наприклад, видатки на НДДКР у провідних країнах світу становлять: Данія – 2,52 %; Німеччина – 2,52 %; США – 2,67 %; Швейцарія – 2,57 %; Швеція – 4,27 %; Фінляндія – 3,46 %; Японія – 3,12 % [16].

Визначення рівня розвитку нації можливо оцінювати й через такі параметри, як інтелектуальний капітал, сфера освіти і науки, система комунікацій та інформаційний простір, база інтелектуальної власності, що у певній мірі впливають на створення сприятливих умов для функціонування економічної системи та є запорукою сталого розвитку країн.

Відтворювальні процеси у світі, які відбуваються в нинішньому, постіндустріальному періоді, на початку нового століття виявили посилення нерівномірності економічного розвитку.

Так наразі на 20 % населення планети, яке мешкає у розвинених країнах, припадає 86 % світового ВВП, а на 20 % мешканців бідних країн – лише 1 %.

Нерівність розповсюдження новітніх технологій, інформації, знань призводить до істотного зростання розшарування населення світу. Наприклад, у 1973 р. розрив між найбагатшими і найбіднішими країнами світу становив 44:1, а на початку нового століття – вже 72:1.

Відношення доходу 20 % найбагатшого населення планети (так званого **золотого мільярда**) до доходу 20 % найбіднішого становило у 1960 р. 30:1, а у 1999 р. 90:1. Близько 1,6 млрд осіб існують на доходи, які, за визначенням Світового банку, є рівнем “абсолютної бідності” [22].

Тобто сама світова економічна система поділилася на країни, які є стійкими, міцними, з потужними національними економіками, здатними подолати виклики часу, та країни, що розвиваються, бідні й найбідніші.

Усе більше проявляється однополярність у світовій економіці, де поширюється нав’язування своїх цілей, життєвих принципів (надуманих ста-

ндартів), власних національних інтересів, що додає нестійкості всій світової економічній системі.

Збільшення стану нестійкості (нестабільності) в наш час особливо проявляється через різнорідні ризики, які в тій або іншій мірі перетворилися з побічного явища на постійні, регулярні. Особливо турбує те, що легітимуються способи штучного підтримання панування певних ідей, пов'язаних із нав'язаною ідеологією звеличення сумнівних форм світоустрою.

Проникнення в свідомість населення за допомогою різних ресурсних, інформаційних та інших засобів впливів, маніпулювання настроями утриманців, споживачів, різних користувачів певними стандартизованими благами розмиває “межі” здорового глузду, а також національні, виробничі, суспільні пріоритети розвитку, визначає ризики ілюзорного сприйняття “західного способу життя” як панацею процвітання і багатства.

“Трайте та вигравайте” – так нині звучать рекламні гасла, втягуючи й підігриваючи нестійкий розум багатьох мешканців, які піддаються цим так званим “маркетологам”, а насправді загарбникам свідомості молодих поколінь. Свого часу конкістадори теж нав'язували нові цінності, новий порядок, як манну небесну, щоб потім знищити цілі народи.

Нинішні господарські відносини все більше набувають характеру нестійкості, ризикованості, що протікають в умовах невизначеності. Відповідно, ризикові явища стали не випадковими й поодинокими, а проявляються закономірності, регулярність їх виявлення. Всі ці обставини обумовили перегляд існуючих наукових поглядів на процеси відтворення та їх теоретичне обґрунтування.

У моделях відтворення, які були визначені в минулі періоди наукового пізнання і пройшли значний еволюційний шлях практичного впровадження як важлива тенденція формування процесів проведення господарської діяльності, що покладається на рівні умови й конкурентні відносини, визначальним (нормативним) ідеалом вважали принципи доступу всіх суб'єктів на рівних умовах до процесів економічного розвитку.

Відмітимо, що наприкінці ХХ ст. у теоретичних дослідженнях на достатньо серйозному рівні розглядалися такі три новітні теоретичні підходи, що обумовили подальші наукові спрямування розробок теорії суспільного розвитку, як:

- докази недостатності розуміння розвитку як *лінійного процесу* (односпрямованого прогресу);
- положення щодо *значення криз* у суспільному розвитку;
- *переосмислення* або пошук координат (зміна свідомості) суспільного розвитку.

Світові глобальні виклики стали настільки масштабними, прониклими в усі сфери життєдіяльності людства, що суспільство поступово втрачає контрольні функції щодо свого природного права на вибір пріоритетів соціально-економічного розвитку як окремих націй, так і всього світового устрою.

Управлінська діяльність держави перетворилася на пожежну команду, яка за викликом мчить на гасіння пожежі, породивши таке нове термінологічне визначення небезпеки, як національна небезпека, економічна небезпека, небезпека існування, небезпека господарської діяльності. Відхід від моделей відтворення, що покладалися на стійкість (сталість), рівність умов функціонування, динаміку розвитку, виявив значне посилення моделей захисного характеру, де не сталість, а запобігання найгіршому стає головною тенденцією, тобто відбувається підміна цінностей. Головним орієнтиром стає задоволення нових потреб та захист від глобалізаційних небезпек.

Впливи процесів глобалізації, “фінансіалізації” стали для країн із трансформаційною економікою настільки складними, гострими, що викликають збурення і суспільні заворушення, які проявляються всередині держав.

Перетворення, на які очікували в суспільстві, не проводяться повною мірою, а економічні потрясіння відбуваються практично через короткі проміжки часу, викликаючи цикли криз, які відкочують країну все далі у прірву жебрацтва, посилюючи й збільшуючи фазу нестабільності.

Розширення впливу фінансового сектора на економіку не могло мати необмеженого характеру, адже коли фінансові активи за динамікою зростання в рази перевищували обсяги реального сектора економіки, збільшення обсягів контрольованої фінансовим сектором частини джерел фінансування капіталу й доходів від нього (процентних, дивідендних, комісійних) призвело до відпливу капіталу з реального сектора економіки [71].

Надмірне поширення процесів фінансіалізації економік викликало ряд суперечностей, що стало очевидним, як визначають деякі автори, в умовах сучасних кризових явищ.

З одного боку, фінансовий сектор має бути рушієм позитивної економічної динаміки, а з іншого – складається ситуація, за якої така функція фінансового сектора, як сприяння надійності та примноження заощаджень, ефективності їх трансформації в реальні інвестиції шляхом кредитування, страхування і забезпечення прибутковості депозитів і підприємницької діяльності, не виконується належним чином.

Більше того, різноманіття видів фінансових інструментів, що з’явилися в обігу за останні десятиліття, скоріше, призвело до відриву номінальних цін на активи від реальних, викликавши надмірну цінову волатильність.

Цьому є пояснення, адже учасникам сучасної ринкової економіки притаманні так звані “помилки ринку”, тобто прорахунки в розміщенні ресурсів.

На початку ХХ ст. було визначено цілий ряд факторів виробництва: сировинні ресурси, праця, капітал та підприємницька здібність. А вже з другої половини минулого століття фінанси почали виділятися над іншими факторами як найвагоміший фактор, надбудова.

Повертаючись до роботи І. О. Лютого та П. А. Мороза, зазначимо, що ці автори відмічають таке: якщо фінансовий сектор у сучасних умовах

вкладає кошти у фінансові інструменти, емітовані іншими фінансовими установами, та/або у кредитування фізичних осіб (насамперед у споживче кредитування), обсяги інвестицій у реальний сектор неодмінно скорочуються, а *ризик* від такої інвестиційної діяльності зростають [71].

Відмічається, що суперечності процесів фінансїалїзації слід розглядати на всіх рівнях господарювання, починаючи з глобального (наднаціонального), де вони проявляються в домінуванні фінансового сектора над реальним. У розрізі національних економік ці суперечності проявляються через особливості свого функціонування та відповідний рівень розвитку фінансових систем різних країн.

Уже на національному рівні, де суб'єктами фінансового сектора виступають держава, підприємства та домогосподарства, ці суб'єкти залежать від фінансового ринку, при цьому вони намагаються стати його важливими й активними учасниками, а фінансові інститути підштовхують їх до цього, генеруючи надання нових послуг, сервісне обслуговування. Прояви цього явища виявляються у прирості депозитних, кредитних портфелів банків, страхових платежів, внесків до різних фондів, як інвестиційних, так і пенсійних [71].

А вільні кошти, які мають бути потенційно інвестиційними ресурсами, вилучаються з виробничого сектора, на певний час накопичуючись на рахунках фінансових інституцій. Завданням фінансових інституцій є акумуляція, накопичення, розподіл, перерозподіл ресурсів у реальні інвестиції.

Зрозуміло, що у розвинених економічних системах і рівень фінансового сектора є вищим, більш розвиненим, тому там швидше створюється інвестиційний ресурс. Цьому сприяє так зване "парситипативне управління", яке вже декілька десятиліть має розповсюдження у світі, особливо в Японії. Воно підштовхнуло до розповсюдження такого явища, коли наймані працівники переходять у категорію співвласників, отримуючи доходи від участі в капіталі (дивіденди, роялті, процентні доходи).

У трансформаційних економічних системах, у тому числі й вітчизняній, процес трансформації фінансових ресурсів якщо і відбувається, то із значним запізненням у часі. Дається взнаки недосконалість інституційного середовища функціонування фінансових ресурсів, небажання проводити реформи, формувати нові економічні відносини, а отже, через нерозвиненість фондового ринку має місце недосконалість банківського сектора, перетікання фінансових ресурсів у тінь, обмежуються обсяги "довгих грошей".

Все це виливається у низькі темпи приросту кредитування економіки, вилучення інвестиційних ресурсів з виробничого сектора, при цьому значно зростає приріст активів фінансового сектора.

Як відмічають ці автори, падіння реального виробництва, безумовно, негативно впливає на доходну частину бюджету, що в умовах зниження економічної активності в світі викликає необхідність додаткових залучень

у рамках фінансування бюджетного дефіциту. Дефіцитність державних фінансів у багатьох країнах стала невід'ємною ознакою сучасної фінансово-економічної політики. Зазначається, що, наприклад, у 2012 р. рівень бюджетного дефіциту в розвинених країнах становив 4,7 % ВВП, тоді як ще наприкінці 1990-х рр. такий показник був на рівні 1,5 % ВВП.

Відмічається, що все частіше уряди країн стають залежними від міжнародних фінансових інституцій, що виявляє фінансіалізацію вже на глобальному рівні [71].

Ще одним проявом фінансіалізації стає зниження ролі трудових ресурсів у розвинених економічних системах. Ця тенденція пов'язується насамперед з високими темпами розвитку і використання інноваційних технологій, що створює можливість за рахунок використання меншої кількості трудових ресурсів забезпечувати сукупний споживчий попит на товари і послуги [71].

Якщо глянути на Україну, то відсутність реальної державної підтримки, занепад науки та згортання науково-дослідних робіт, технологічна прирва, бюрократична тяганина з патентування раціоналізаторських розробок та ще цілий ряд інших факторів обумовили зниження майже на 40 % інноваційної активності українських підприємств, а питома вага підприємств, які впроваджували інновації, з 1995 по 2002 рр. зменшилася з 23 до 14 %. Ступінь зношеності всіх основних фондів в Україні зріс у період з 1990 до 2000 рр. з 36,5 до 42,8 %, а зношеність основних виробничих фондів за цей же період збільшилася з 42,6 до 47,6 %. Зношеність же обладнання на значній частині підприємств у 2005 р. становила понад 90 %. З того часу ситуація не покращилась.

Найбільш технічно та морально застаріле обладнання, що мало велику енергомісткість, було зосереджено в експортоорієнтованих галузях економіки країни, а саме в металургійній промисловості, де зношеність основних фондів у 2005 р. становила 70,1 % при частці експортної продукції близько 80 %, в хімічній промисловості зношеність основних фондів становила за цей же період 73,5 % (експортна частка продукції – 70 %) [71].

Давно застаріле технічне обладнання обумовлювало все більше скоочування і втрату конкурентоспроможності на світовому ринку цілих галузей української економіки, визначаючи гальмування процесів модернізації та оновлення основних фондів.

В економіці країни важливе місце займає металургійна галузь, яка експортує 80 % виробленої продукції, але, наприклад, у 2015 році виробництво сталі скоротилося майже на 37 %. Можна вказати на те, що падіння виробництва відбулося через воєнні дії на Донбасі, де зосереджена значна кількість металургійних комбінатів, але є й інші причини.

Слабкість внутрішнього споживання металів обумовила стійкий спад, оскільки внутрішня економіка ледь дихає, а зовнішні ринки зменшують обсяги споживання чорних металів. Наприклад, у Китаї споживання металів зменшується у зв'язку зі стійкою тенденцією до закриття філій західних фірм.

В Європі зменшення попиту на чорні метали з України починає відбуватися через широке впровадження заміників металу при виробництві продукції. Так, наприклад, наша країна є лідером з мартенівського виробництва сталі – 46 % світового виробництва, а в світі цим способом виробляється лише 3,6 % металів.

В Україні майже відсутні новітні технології у металургії. Наприклад, електродугову технологію впроваджено лише на чотирьох підприємствах. Не випадково високопродуктивні міні-металургійні підприємства Північної Італії працюють на поставках чавуну з України, виробляючи високоякісну продукцію високої переробки. Шкода завдається екології України, а високі прибутки йдуть італійським металургам.

Широке впровадження новітніх технологій, заміників металу призведе до спаду попиту на метали, а сучасні металургійні виробництва справляться зі світовим попитом. Відповідно, неефективні виробництва відімруть [71]. До того ж, в умовах падіння експортних цін на прокат, що відбувалося з другої половини 2012 р., темпи розвитку вітчизняної промисловості скоротилися, індекс промисловості дорівнював 1,8 % (у порівнянні з 2011 р.) [71].

Що стосується інших секторів економіки, то більше половини ВВП деформованої вітчизняної структури утворюється теж за рахунок експорту.

На сьогодні в умовах нестабільності і зміни фаз розвитку світового господарювання та вітчизняних реалій воєнного стану існують певні застережливі погляди на форми участі та принципи побудови нового господарського механізму нашої держави у процесах відтворення світової економічної системи.

Швидке економічне зростання деяких країн, якого вони домоглися, виявило, що таке зростання не є *стійким* з екологічної та соціальної сторони. А фінансова криза, яка охопила значну кількість країн, виявила ще й ерозію довіри населення до фінансового сектора, оскільки нав'язування непотрібних благ і послуг проводилося з використанням фінансових спекуляцій, кабальних умов кредитування, запозичень, за які будуть розплачуватись майбутні покоління, виснаження природних ресурсів та отруєння навколишнього середовища [22].

Індикатор ВВП на душу населення, за яким оцінюється його добробут у розрахунку на одну людину, не може відобразити ні витрати на охорону здоров'я, ні навіть тривалість життя людини.

Кризи, які час від часу накочувалися на нашу молоду державу, за своєю глибиною завдавали настільки руйнівних наслідків, а фази переходу від нестабільного (кризового, аварійного, воєнного) стану до стабільного (спокійного, сталого) були настільки незначними і за часом, і за самими переходами, що навіть не завжди фіксувалися, їм не давалась ґрунтовна, виважена оцінка. До того ж, в Україні кризові явища були набагато глибшими, порівняно з іншими країнами пострадянського простору.

Слід враховувати й те, що в світі відбувається третя промислова революція, і якщо Україна не хоче залишитися сировинним додатком, їй слід

кардинально змінити ставлення до процесів побудови нової економічної системи [30].

Формування національної моделі економічного розвитку, яка б визначала державну політику стійкості, передбачала б захисні дії щодо уникнення, запобігання, убезпечення від економічних криз, мала б стратегічні цілі довгострокового економічного характеру, не порушувала б соціальних інтересів нації й стабільності суспільства, а також збігалася б з ринковим функціонуванням, покладаючись на силу ринку, вмонтовуючись у ринкові відносини з урахуванням своїх власних національних інтересів та вітчизняної специфіки, – ось така перспектива повинна визначати політику державного рівня. Далекоглядна державницька політика має ґрунтуватися на забезпеченні всього соціуму без обмежень, враховувати суспільні настрої, мати наукове підґрунтя, масштабне мислення та відповідальність за долю нації. Проголошення незалежності ще не означає те, що держава відбулася, адже місія новоутвореної країни повинна виконуватися без будь-яких посилянь на когось, хто винен у минулому. Те, що було, – вже минуло, але слід враховувати ті здобутки, які були напрацьовані минулими поколіннями, адже без минулого немає майбутнього.

Також відзначимо, що в нову епоху створення незалежних держав у більшості з них відбувалися певні системоутворюючі зміни як суспільних відносин, так і господарських, зовнішньоекономічних, правових та інших видів діяльності, що спричинило цілий ряд не лише категоріальних перетворень, а й суспільно-економічної формації в цілому.

Специфічна фаза перетворень суспільно-економічних відносин у багатьох новостворених країнах колишнього соцтабору в умовах становлення інших умов, умов формування ринкових відносин визначалася скоріше характером перерозподільних процесів в економічній діяльності, аніж спрямуванням до форм упровадження відтворювальної економіки. Це пов'язувалася, скоріш за все, з більш привабливими відпрацьованими методами господарювання. Навіщо утруднювати, розробляючи, погоджуючи, впроваджуючи нові національні пріоритети для себе, застосовуючи партнерські, ринкового типу відносини розширеного відтворення при зміні форм власності й формувати відкриту, конкурентну політику нового типу, коли можна й надалі розкратити національне багатство, підминаючи під себе не тільки окремі підприємства, а й захоплювати цілі галузі, “ласі шматки” національного господарства?

Для економіки нового типу потрібно впроваджувати нові, науково обґрунтовані методології, готувати ресурсний та людський інтелектуальний потенціал. Необхідно навчитися мислити по-іншому, розробити інструментарій ринкової економіки, здобути громадську підтримку, що вимагає напруженої роботи цілого ряду спеціалістів та науковців, які візьмуть на себе тягар відповідальності за певний проміжок часу і тернистий шлях до досягнення омріяної мети сталого розвитку.

Характерне на сьогодні панування відносин перерозподілу ще не розтраченого національного багатства, сподівання тільки на зовнішні запозичення, тобто змушування жити в борг цілої нації, – це все, на що наразі спрямовуються органи влади. В існуючих реаліях не впроваджено модель навіть звуженого відтворення, не те, щоб підтримати ідеї економічного зростання, заробляння та нагромадження національного багатства, формування довгострокової перспективи соціально адаптованої, розвиненої економічної моделі. Реалізація такої ідеї повинна покладатися на нову ідеологію, мати чіткі орієнтири, які визначило суспільство, спиратися на тенденції світового розвитку, взаємодіяти з іншими державами на умовах партнерства, зберегти та примножити людський інтелектуальний капітал, що є головним ресурсом будь-якої розвиненої країни.

За умов відсутності внутрішнього конкурентного середовища, хоча існує розвинена, але спрацьована (розвалена) інфраструктура національної економіки, не можна забезпечити високоякісні відтворювальні процеси, оскільки перехід до іншого стану вітчизняної економіки вимагає як зміни ідеології господарювання (а не політичної спрямованості), так і суспільної науково обґрунтованої парадигми розвитку держави у довгостроковому періоді.

Посилаючись на західні мірила, країни, де окреслено моделі соціального ринкового господарства, демократичні принципи, ідеї партнерства, не слід забувати, що це далось не відразу, а вимагало напруженої праці не одного покоління, державного спрямування до конкурентного середовища, правового закріплення таких принципів і неухильного дотримання їх усіма громадянами без виключення.

Інші розвинені нації усвідомлюють, що набуті цивілізаційні здобутки демократичних принципів господарювання вже мають впровадження, схвалені в суспільстві. Але час іде, потрібно розробляти й розглядати нові вектори координат в інформаційно-технологічному устрої світу, зважаючи на глобалізаційні процеси, “фінансіалізацію”, тобто повинен відбуватися пошук нових ціннісних орієнтирів.

Наукові ідеї сучасного економічного розвитку, набута практика впровадження соціальних принципів господарювання потребують теоретичного обґрунтування та осмислення суспільних інтересів, сподівань людства. Це повинно надати відповіді на злободенне питання: куди рухається світоустрій?

У цих нагальних питаннях слід визначити місце і роль нашої молоді держави, її спрямованість, значення, можливості та орієнтири в світових процесах буття.

Передача від покоління до покоління теоретичних надбань, практичного досвіду, усвідомлень, набутих цінностей, знань, розумінь створює та формує особливе поєднання пріоритетних значень побудови складної, але цілісної економічної системи вищої стадії господарських відносин нового укладу цивілізаційного розвитку.



Цілеспрямовані впливи фінансової системи на економічний розвиток людства з другої половини ХХ ст. набули вже дещо іншого значення.

Цілком закономірним визнається те, що увага багатьох економічних шкіл, науковців, дослідників і практиків була сконцентрована на вивченні такого феномена економічної науки, як фінансово-кредитна система, її стан, визначення характеристик і оцінок факторів розвитку та наукових принципів її функціонування, дослідження основних аспектів фінансової кон'юнктури та широкого спектра фінансово-кредитних проблем у відтворенні економічних відносин.

Слід наголосити на тому, що як у теоретичних напрацюваннях, так і в практичному застосуванні принципів ведення світового господарювання, основним фактором стає не “економіка” (“ойкос” і “номос”, що визначає науку про господарство), тобто вміння вести господарство (домашнє чи державне), а “хрематистика”, яка вивчала способи примноження майна і заняття якою у давнину вважалися непристойними. У прикладному розумінні знову запанувала сфера обігу, а не проблеми виробництва. Основою зростання світової економіки все частіше стає спонукання до необмеженості існуючих або створення нових потреб, які ґрунтуються на біржових спекуляціях чи застосуванні надуманих фінансових інструментів, що у кінцевому підсумку призводить до все більшої дематеріалізації економічних відносин.

На сьогодні в основі економічних відносин превалюють не стільки реальні активи, якими визначались земля чи корисні копалини, скільки ефемерні “надуті” цінні папери, кредитні “свопи”, “інвестиційна” нерухомість і т. ін.

Передумови створення іншого укладу (вищого рівня) відносин в цивілізаційних процесах вимагають побудови і теоретичного обґрунтування подальшої ієрархії ціннісних орієнтирів, формуючи при цьому варіанти трансформації принципів господарювання та позначаючи введення нових конструктивних базових основ ринкових перетворень.

Кардинальні трансформації відбуваються без попереджень, деякою мірою хаотично, але у той же час обумовлено, із великою наполегливістю, проштовхуючи ідеї певних розробників нового устрою світу, які покладаються на спрощене мислення, споживацькі інтереси, зневажання набутих духовних і моральних принципів взаємовідносин людства.

### **3.3. Механізми наповнення розподільчого елемента як важіль впливу на проведення фінансово-кредитної політики України**

На сьогодні нарізла гостра необхідність дослідження і розкриття основоположних закономірностей становлення сучасного ринкового механізму управління фінансово-кредитною системою, ефективність якої багато в чому буде залежати від правильного розуміння того, на вирішення яких завдань повинен бути спрямований господарський механізм для забезпе-

чення переходу від надмірно централізованої, командної системи управління до демократичної, заснованої на об'єднанні економічних, адміністративних, правових та пропагандистських методів і на оптимальному сполученні централізму й самоврядування, тобто вироблення сталої фінансово-кредитної політики нового типу.

Проведення таких заходів повинно враховувати й те, що будь-який елемент господарської системи держави, кожна економічна категорія в ієрархічній системі управління економікою можуть бути зрозумілими тільки в русі, тобто при розгляданні динаміки відтворювальних процесів. Відповідно, аспект дослідження фінансово-кредитної політики в економічних процесах стає особливо актуальним як важіль впливу розподільчих відносин у проведенні процесів економічних перетворень.

У цих процесах перебої, затримки, затори, млявість управлінських рішень, некомпетентність та інші негативні впливи відіграють своєрідну роль у неналежному виконанні відтворювальних процесів перебудови економічних відносин, у тому числі й у проведенні фінансово-кредитної політики на всіх рівнях ієрархічної побудови господарського механізму держави, що визначає необхідність виявлення та запровадження радикальних заходів щодо впровадження перетворень в механізмі управління економікою.

Негативні явища у фінансово-кредитних відносинах, гальмування швидкості оборотності фінансових ресурсів набули на сьогодні загрозливого характеру і потребують аналізування та дослідження теоретичних концепцій, а також виявлення практичних недоліків в економічному механізмі та вад у застосуванні системи управлінських важелів впливу, визначення мотивів послаблення економічних інструментів управління, структурних, галузевих диспропорцій, втрати почуття нового в економічній побудові світоустрою. Все це потребує теоретичного обґрунтування, перебудови міжгалузевих, територіальних, державних відносин, тобто всіх елементів і сфер господарювання, та є визначальним напрямом цього дослідження.

Налагоджене функціонування економічної системи сприяє найбільш повному використанню потужностей, оборотності прибутків і витрат, забезпечує процеси повної зайнятості. І навпаки, погано функціонуюча економічна система є причиною різких коливань рівня виробництва, зайнятості, цін, спадів господарської діяльності та життєдіяльності населення.

Проведення наукового дослідження спирається на цілий ряд факторів, які впливають на обґрунтування та пояснення економічних концепцій, що склалися у суспільстві, визначення практичних заходів упровадження *сталої фінансово-кредитної політики*. При цьому слід у першу чергу виокремити чотири суттєві моменти у гальмуванні економічних процесів:

– відсутність теоретичних напрацювань щодо економічного розвитку, розробки наукових концепцій якісних перетворень і стану суспільних відносин в Україні;

- невизначеність національних пріоритетів, невиконання державних програм економічного розвитку;
- необхідність трансформацій владних відносин в *економічну владу* як демократичний важіль управління господарством;
- помилки в структурній та інвестиційній політиці, тобто у стратегічному плануванні, яке поки що в Україні не набуло свого сталого прояву.

Видається, що в основі цього чотириєдиного за своєю суттю негативного економічного явища лежить ігнорування того фактора, за яким рух матеріальних ресурсів і готової продукції повинен знаходити адекватне відображення у русі фінансових потоків.

Специфіка фінансової системи полягає в тому, що гроші, на відміну від матеріальних благ, не можуть трансформуватись у товари кінцевого споживання та зникнути з економічного обігу на стадії споживання, що є важливим у контексті нашого дослідження.

Грошова форма економічного обігу постійно засвідчує те, що, якщо гроші потрапляють у сферу господарського обігу, то вони там і залишаються. Будь-який економічний збій, а саме оплата непотрібної споживачу продукції, кредити під неефективні господарські проекти тощо, означає обтяжливість економіки надлишковими коштами, що призводить до послаблення дієвості економічних важелів і стимулів.

Таким чином, удосконалення управління фінансово-кредитною системою повинно передбачати синхронний перегляд методів організації руху як матеріальних, так і фінансових ресурсів на двох взаємопов'язаних рівнях: по-перше, при залученні й розподілі інвестицій; по-друге, на стадії поточної трансформації фінансових ресурсів із грошової форми у форму матеріально-речову.

В умовах розвитку ринкової економіки зобов'язання держави, комерційних банків, інших фінансових інституцій, як у нашій, так і в багатьох інших державах визначаються як грошові. Відповідно видається, що основні компоненти грошової пропозиції у вигляді паперових грошей та чекових вкладів являють собою борги або зобов'язання оплати.

У цьому контексті практика становлення грошової системи в США мала свій певний історичний прецедент щодо проведення емісії паперової валюти. Впровадження цієї інновації, яка в підсумку мала певний успіх, передбачала використання нерозмінних паперових грошей, які уряд випустив як кредитний інструмент виключно для обігу, з метою заохочення й підтримки на відносно високому рівні товарообміну всередині країни, що, в свою чергу, було спрямовано на більш повне використання внутрішніх виробничих потужностей.

Цілепокладання такого *важеля впливу* спрямовувалось на те, що гроші мають бути запроваджені в обіг тільки у вигляді кредиту, тобто безпроцентних повноцінних державних банкнот і, відповідно, випускатись урядом для кредитування найбільш перспективних виробництв у країні. Самі ж ці

банкноти, що випускались таким чином та мали відносну урядову протекцію відповідно до обігу у внутрішній й зовнішній торгівлі, за масштабами емісії повинні були відповідати постійно зростаючому виробництву товарів, які підтримуються цією емісією. Це забезпечувало економічну ефективність процесів відтворення [14].

Протилежністю американській є британська грошова система, олігархічна модель якої зароджувалась у системі приватних банківських олігополій. Така система передбачала обов'язкову наявність “первинного запасу капіталу” у приватних осіб і вишукувала можливість щодо встановлення приватної монополії над національною та світовою валютою і кредитами за допомогою встановлення олігархічної приватної монополії як над центральною банківською системою, так і поступово над базовою економічною інфраструктурою – тобто всіма виробничими потужностями світового співтовариства [14].

Приклади світової практики дають змогу виявити, визначити й проаналізувати необхідність врахування різноманітних механізмів у впровадженні ринкових відносин, спираючись на існуючі теоретичні підходи.

Всілякі розробки наукових підходів, які пов'язуються з процесами становлення та розвитку економічних відносин, значною мірою відображаються при формулюванні різноманітних визначень і дефініцій грошей, капіталу, кредитів і фінансів. Більшість же науковців-теоретиків усвідомлено або неусвідомлено намагалась і намагається не тільки ввести своє термінологічне визначення (трактування) поняття сутності капіталу, а й прагне до закріплення цих визначень у розумінні такого значимого процесу економіки (явища) з метою передбачення (або прогнозування) подальшого спрямування наукового пізнання у розробках цієї проблематики.

Визначаючи сутність концепції капіталу та його функцій, необхідно внести уточнення щодо помилковості ототожнення ролі й сутності грошей і благ, що перешкоджає розумінню теоретичних усвідомлень процесів, які відбуваються на практиці в економіці, тому що капітал – це специфічна рушійна сила, а не благо у звичайному розумінні цього слова, тобто капітал характеризує процес, метод здійснення нових комбінацій [51].

Слід також відмітити, що здійснення кредитних операцій в інтересах нової системи вартості, за Й. Шумпетером, – це фінансування розвитку, яке є головною функцією грошового ринку, або ринку капіталу [51].

У наукових дослідженнях, які спрямовувались на визначення ролі та впливів інвестицій на економічне зростання за допомогою різнорідних ресурсів, виявлялось і таке трактування спрощеного підходу до інвестицій як не зовсім залежних від обсягів виробництва, що не є таким уже нереалістичним тому, що видатки на інвестиції не знаходяться у суворій відповідності з ВВП.

Тривалі ж терміни використання основного капіталу, нерегулярність введення новітніх технологій та інновацій, змінювана природа прибутку й неоптимальність очікувань визначають нестабільність видатків на інвестиції, що необ-

хідно враховувати і, по можливості, запобігати при розробці та впровадженні рецептурних підходів до економічного сьогодення в нашій країні.

Переносячи інвестиційні аспекти економічної теорії на українське сьогодення, слід враховувати впливовість факторів, характерних не тільки для розвинутих фінансових ринків, а й для країн, які тільки-но розпочали свій самостійний шлях у відтворенні національної економіки та можуть бути використані у розробці моделей, наближених до сучасних умов і які передбачають усі специфічні фактори таких країн.

Дослідження впливу *трьох моделей інвестицій* на економіку, які визначали свого часу К. Макконнелл і С. Брю, перетинаються із визначенням кейнсіанської теорії, яка покладається на те, що, якщо норма нагромадження дорівнює нулю, то тоді має місце просте відтворення, а норма більше нуля характеризує наявність позитивних чистих інвестицій внаслідок того, що частина національного доходу, яка перевищує рівень поточного споживання, спрямовується на розширення виробництва.

Норма ж нагромадження може бути й менше нуля, наприклад, при виникненні кризових явищ загалом у суспільстві, коли в економіці споживання можуть перевищувати розміри національного доходу через перерозподіл частини ресурсів із фонду заміщення на випуск товарів невиробничого призначення, що, в свою чергу, призведе до скорочення обсягів виробництва. Зростання ж інвестицій, або норми нагромадження, має сприяти розширенню виробництва, зростанню ВВП ще й завдяки певному ефекту *мультиплікатора*, який, за теорією Дж. Кейнса, розуміється як коефіцієнт, що показує залежність зміни доходу від зміни інвестицій і є важливим з огляду на економічну ситуацію, наприклад, у перехідних економіках та в процесах відтворення в нашій країні [51].

Різні підходи щодо визначення й застосування інвестицій як важеля впливу на економічну активність держави або стимулювання господарської діяльності визначають те, що чисті інвестиції утворюють *фонд нагромадження*, а відношення цього фонду щодо повної величини національного доходу є нормою нагромадження.

Відповідно до кейнсіанської теорії, норма нагромадження є головним фактором економічного зростання, тобто її динаміка безпосередньо впливає на економічне зростання з метою досягнення соціального ефекту, як це вбачається в сучасних економічних умовах господарювання [17].

Ще одним із найважливіших факторів впливу на процеси господарювання в сучасному світі є інноваційна складова розвитку економіки, яка багато в чому визначає спроможність як держав в цілому, так і різних суб'єктів до впровадження інших умов проведення господарської діяльності.

Інтеграція у світову економіку як визначальний фактор формування ринкових відносин потребує за допомогою інноваційної складової усвідомлення прагнення вітчизняного суспільства до динамічного розвитку, що обумовлює необхідність упровадження загальноновизнаних у міжнародному

співтоваристві принципів побудови господарських відносин нового типу та якості.

Як зазначає Д. Курманова, фінансова глобалізація, економічна інтеграція, інформаційні технології, зміни в інституціональній структурі економіки виявляють впливи на фінансову систему, її інститути, інфраструктуру та визначають необхідність розвитку принципово нових підходів до формування механізмів ефективного перерозподілу *фінансових ресурсів* та *ризиків* між різними учасниками фінансового ринку в інтересах забезпечення інноваційних процесів [64]. Відмітимо, що це стосується багатьох країн, і не тільки по-стсоціалістичних.

Інноваційне спрямування у господарських відносинах на сьогодні стає визначальним фактором взаємодії реального та фінансового секторів національної економіки, а сам фінансовий ринок набуває статусу особливого ресурсу й стає важливим інструментом становлення інноваційної моделі економічного розвитку.

Процеси глобалізації, фінансіалізації, розширення меж інформаційних технологій, які в світі все більше прискорюються, обумовлюють необхідність як вивчення механізмів інноваційної складової економічного розвитку, так і їх наукового обґрунтування й методологічного закріплення інструментаріїв управління інноваціями в економічній діяльності та у фінансовому секторі. Інноваційна складова у світовій практиці стає все більш привабливою, зважаючи на світові тенденції економічного розвитку та обсяги надаваних фінансових послуг. Це пов'язується з необхідністю системних наукових напрацювань можливих спрямувань інноваційних продуктів як у виробничому секторі, так і в фінансових відносинах економічних агентів. До того ж, сучасна інституціональна економіка вже приділяє особливу увагу розширенню меж проникнення інновацій у господарюванні. Це обумовлюється тим, що процеси проникнення інновацій в економічній системі супроводжуються впровадженням принципово новітніх технологій, виявляючи інші мотиви поведінки людей, які бажають змін інститутів та (чи) технологічних укладів суспільного розвитку.

Важлива роль у зміні етапів розвитку відводиться потребам економічних суб'єктів суспільства в новітніх технологіях. А це є джерелом збільшення прибутку, незважаючи на суттєві вкладення, адже прибутком стає інтелект людини, *тобто інтелектуальний капітал*, який, у свою чергу, управляє *фінансовим капіталом* в інтересах задоволення потреб різних суб'єктів.

Зазначимо те, що необхідність розвитку інноваційної моделі економічної системи світу, як відмічають деякі автори, обумовлюється скороченням життєвого циклу товарів, послуг та підприємств. Адже, наприклад, у 1958 р. в індексі S&P 500 компанія трималась в середньому 61 рік, до 1980 р. цей показник складав уже 25 років, а на 2013 р. дорівнював усього 18 років [64].

Також інноваційні процеси проявляються у двох основних тенденціях, як-то: "...у динамічному розвитку інноваційної та інновативної актив-

ності господарюючих суб'єктів. Інноваційна активність суб'єктів являє собою їх внутрішню можливість і здатність створювати й реалізовувати інновації, а інновативна активність суб'єктів – це їх можливість і здатність сприймати інновації інших господарюючих суб'єктів” [64].

До того ж, інновації відображають прогресивне нововведення, тобто нове введення, задіяне у динамічній трансформації та диверсифікації з традицією, яка складає історичне середовище виникнення, функціонування і розвитку інновацій. Інновація збагачує традицію, доповнюючи, модифікуючи, перетворюючи її у *фундаментальну інновацію*.

Що стосується інновацій фінансової сфери, то її можливо визначити, що теж вже відзначають, як цілеспрямовані зміни у функціонуванні фінансової системи, тобто вона передбачає введення нового в цілях, змісті, методах та формах надання фінансових послуг, де соціально-економічна роль багатостороння у забезпеченні інвестиційними ресурсами економічних інтересів індивідів.

Будь-яка фінансова інновація заснована на інтелектуальній власності як товарі. Сюди належить інформація, ноу-хау, інформаційні технології, гудвіл, програмне забезпечення та інше як новий фінансовий продукт для фінансово-кредитних установ [64].

Свого часу Р. Лукас і П. Ромера, американські вчені, запропонували моделі, які виділили значення впливу на економічне зростання інвестицій з кількісної точки зору у людський, а не лише у фізичний капітал. Інвестиції у людський капітал, як вони вбачали, – це будь-які дії, спрямовані на підвищення кваліфікації та здібностей працівників та на якісні змінні продуктивності праці [51].

Інвестиції у людський капітал набувають форми витрат на освіту й навчання, охорону здоров'я і життєве середовище. Вони зазвичай розглядаються як важлива категорія щодо пояснення диференціації заробітної плати, що виказує посередню залежність між вкладанням інвестицій та одержанням кінцевого продукту й зростанням економіки.

Р. Лукас стверджував, що інвестиції у людський капітал пересічної конкретної людини підвищують продуктивність праці не тільки певного індивіда, а й інших людей. Отже, можна зробити висновок, що існують позитивні зовнішні ефекти, які виникають у результаті інвестицій у людський капітал, а сам цей ефект виявляється значним здобутком економічних досліджень останніх десятиліть минулого століття.

Також і П. Ромера у своїй моделі поряд зі звичними виробничими факторами, такими як людський капітал, витрати праці й капіталу, розглядав особливий неконкурентний виробничий фактор – *знання*. Він вважав, що темпи економічного зростання при незмінності цін на нові технології, залежать тільки від величини людського капіталу, зосередженого на сфері одержання нового знання, а й від прямих субсидій держави на дослідницький сектор. Це дасть змогу максимально поліпшити результуючі параметри економічного

зростання і виявити здатність його прискорення, що обумовлює соціальний розвиток людства [511].

Відправною точкою для Г. Беккера слугувало уявлення, що при вкладенні своїх коштів у підготовку і освіту студенти та їх батьки поводять себе раціонально, зважуючи вигоди й витрати. Крім того, він здійснив практичний розрахунок економічної ефективності освіти. Важливого значення набула введена Г. Беккером відмінність між спеціальними і загальними інвестиціями (ресурсами) у людину, адже спеціальна підготовка (наприклад, державного службовця) наділяє працівників знаннями й навичками, які складають інтерес лише для тієї установи, де вони будуть використані, а загальна підготовка надає людині знання та навички, які можуть знайти застосування в інших організаціях, а це виявляє роль самовизначення у процесах бажання або небажання одержувати певні (загальні чи спеціальні) види знань і можливість розпоряджатися ними на свій розсуд.

Визначення доходу від отримання вищої освіти, як різницю у довічних заробітках між тими, хто закінчив коледж, і тими, хто зупинився на рівні середньої школи, відображає базова формула, запропонована свого часу автором:

$$ДЗ = Ов - Ос, \quad (3.1)$$

де  $ДЗ$  – довічні заробітки;

$Ов$  – освіта вища;

$Ос$  – освіта середня.

У складі витрат на навчання головним елементом були визнані “втрачені заробітки”, тобто заробітки, недоотримані студентами за роки навчання.

По суті, “втрачені заробітки” вимірюють цінність часу студентів, який було витрачено на формування свого людського капіталу.

За розрахунками Г. Беккера визначалось, що у США віддача від вищої освіти перебуває на рівні 10–15 %, тобто ці показники перевищують прибутковість більшості фірм. Це підтверджувало припущення щодо раціональності поведінки студентів [14].

У сучасних реаліях України важливого значення набули й такі фактори вищої освіти, які виявляють певні впливи на поведінку людини у своїй діяльності.

Наприклад, згідно з законодавством України, зайняття вакансій державних службовців передбачає наявність вищої освіти, що, у свою чергу, впливає й на одержання пенсії державного службовця, яка за розміром вища, ніж звичайна пенсія за віком, а крім того, має гарантії щодо працевлаштування.



Зайняття посад керівників середньої та вищої ланок управління як у державних, так і в недержавних закладах, вимагає вищої освіти, що також впливає на заробітки, кількість днів відпустки, нарахування пенсій.

До того ж, вища освіта надає певні переваги у застосуванні знань в управлінні колективом, вмінні оперувати інформацією, приймати управлінські рішення. При середній освіті працівнику може допомагати здійснювати управлінські заходи тільки набутий досвід, природжені навички та допомога інших управлінців.

Відповідно, що у базову формулу Г. Беккера автором свого часу були внесені доповнення з огляду на наші вітчизняні реалії:

$$ДЗ = Ов(Рн + Гн + Кн + Вд) - Ос(Д + Пн), \quad (3.2)$$

де  $ДЗ$  – довічні заробітки;

$Ов$  – освіта вища;

$Рн$  – розміри пенсії;

$Гн$  – гарантії працевлаштування;

$Кн$  – керівні посади;

$Вд$  – відпускні дні;

$Ос$  – освіта середня;

$Д$  – досвід;

$Пн$  – природжені навички, що не несуть “матеріального” задоволення [14].

Тривалий час при обговоренні питання про ті або інші заходи щодо грошової політики, які впливають на економіку, науковці виходили з неявної передумови: економічні суб’єкти реагують на ці заходи так, ніби вони стикаються з ними кожен раз вперше. Тобто в економічних суб’єктів передбачалася відсутність “соціальної” пам’яті та здатності до навчання [51].

У концепції циклів Р. Лукаса основним завданням є інтерпретація циклічних коливань як рівноважного процесу, викликаного випадковими впливами, що розглядали й деякі попередники [51]. А вже основу нової теорії циклу склали три компоненти: особлива функція пропозиції (до числа її аргументів був включений показник інфляції, що відображало специфічне уявлення щодо поведінки людей на ринку робочої сили); передумова щодо недосконалості інформації; гіпотеза щодо раціональних очікувань [51].

У новій теорії економічного зростання П. Ромери і Р. Лукаса, яка з’явилася у 1980-х рр., передбачався позитивний зовнішній ефект (екстерналія) економічного зростання, що забезпечує для економіки джерело відповідного збільшення віддачі. Таку зростаючу суспільну віддачу забезпечують, згідно із П. Ромерою, витрати на науково-дослідні роботи, а згідно

із Р. Лукасом – інвестиції у людський капітал, хоча у кожному індивідуальному випадку це зовсім не обов’язково [51].

Інші дослідники, такі, як П. Дуглас і Ч. Кобб, запропонували ідею виробничої функції, яка за допомогою двох базових факторів (витрати праці і капіталу), та шляхом введення додаткових факторів, у тому числі таких як технічний прогрес, масштаб виробництва і якість робочої сили, – вносили нові аспекти в оптимізацію ринкової системи.

А американський економіст Р. Солоу (Нобелівський лауреат, у т. ч. й за ці дослідження) здійснив спробу оцінки ролі технічного прогресу в забезпеченні економічного зростання. Він, запропонував формулу:

$$Q = F(K; T; \alpha), \quad (3.3)$$

де  $Q$  (обсяг виробництва) представлено як функцію  $F$  від основного капіталу  $K$ , вкладеної праці і рівня розвитку технології  $T$ . Це відрізняє визначення виробничої функції за П. Дугласом і Ч. Коббом:  $Q = F(K; \alpha)$  тим, що Р. Солоу додав ще фактор рівня розвитку технології ( $T$ ). Тобто через 34 роки від відкриття ідеї виробничої функції, яку здійснили П. Дуглас і Ч. Кобб, було виявлено новий аспект у визначенні факторів економічного зростання [51].

Покладаючись на *неоконсервативну теорію управління економікою*, яка підкреслювала значення державних заходів для стимулювання економічного зростання й актуалізувалася у 1970 – на початку 1980–х рр., деякі автори зіставляли традиційні кейнсіанські методи державного регулювання економіки з неоконсервативними [71].

Як відмічали неоконсерватори, методи кейнсіанців призвели до бюрократизації державного апарату, необґрунтованого зростання державних витрат і надмірного розширення соціальних програм. Ідеї неоконсерваторів втілювалися на практиці в деяких країнах, яскравим прикладом чого стала Велика Британія, де у 80–х рр. була реалізована фінансово-економічна політика М. Тетчер.

У контексті реалізації бюджетної політики було виділено два важливі правила: “золоте” та “стабільного інвестування”. Згідно із першим правилом, “... упродовж економічного циклу уряд має проводити запозичення (у тому числі використовувати доходи від приватизації) тільки з метою інвестування і не може направляти їх на фінансування поточних витрат”. Згідно із другим правилом, “... упродовж економічного циклу частка державного боргу у ВВП має утримуватися на стабільному та обґрунтованому рівні” [71].

Доцільність у подальшому підтримувати стабільність цін викликає дискусійні питання, оскільки кожного року вона декларується НБУ в процесі реалізації грошово-кредитної політики.

До того ж, світова фінансова криза, процеси глобалізації та фінансіалізації відображалися на падінні виробництва, темпах інфляції, а подекуди й дефляції у багатьох країнах ЄС, перехідних економіках постсоціалістичних країн.

За цих умов актуальним постає питання щодо підтримання таких рівнів інфляції, які в змозі стимулювати економічну систему з урахуванням темпів та циклів розвитку, зовнішніх і внутрішніх факторів, що особливо впливають на нестійкі трансформаційні економіки.

Однією з передумов скорочення або недостатності запланованих інвестицій, непередбаченості інвестиції, які могли б бути залучені в економіку країни, є *інфляція*, яка може бути результатом розбалансованості сукупного попиту й сукупної пропозиції в суспільстві та виявлятися у зростанні загального рівня цін, знецінюванні грошових коштів, а також у формі відносного подорожчання іноземної валюти і золота.

Якщо брати до уваги те, що слово “інфляція” у перекладі з латинської мови означає “здіймання”, то на сьогодні вона сприймається як переповнення каналів обігу надлишковими грошовими коштами, які незабезпечені відповідним зростанням товарної маси. Отже, можна вважати, що інфляція обумовлена деформацією грошового обігу, що стало постійним і вже хронічним явищем із середини 30-х рр. ХХ ст.

Сучасна економіка акцентує і виділяє п’ять основних причин, що мають вплив на виникнення інфляційних процесів, зокрема:

1) незбалансованість державних витрат і прибутків, що позначається на дефіциті державного бюджету, який фінансується за рахунок позик Національного банку, що призводить до зростання грошової маси в обігу;

2) надмірне, завищене інвестування, яке призводить до перевищення обсягів інвестицій у можливостях економіки і стримує зростання споживання. Такі явища можуть спостерігатися у *воєнізованій* економіці, де збільшення видатків у військових цілях викликає необмежені потреби до розширення грошової емісії, до того ж виснажує ресурси, через що уповільнюється розвиток споживання, тобто грошова маса не знаходить адекватного покриття (що стосується й України);

3) розвиток тенденцій монополізації в економіці та переважання монополізму над конкуренцією тягне за собою зменшення пропозиції, встановлює й утримує високий рівень цін та посилює невідповідність між грошовою і товарною масою (як в Україні);

4) скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі та зростання цін на імпорту продукцію і товари (українські реалії);

5) інвестиційне очікування, яке через постійне підвищення цін на товари і послуги обумовлює підвищений попит на товари, продукцію, матеріальні цінності, які споживачі прагнуть придбати заздалегідь до очікування підвищення цін, тобто понад поточні потреби (що провокується в Україні). У той же час і виробники в очікуванні підвищення цін на ресурси, сировину, матеріали, досить відчутно підвищують ціни на готову продукцію, тобто відбувається загальне підвищення цін, а інфляція набирає самопідтримуючого характеру.

В економіці розрізняють декілька видів інфляції, у тому числі відкрити та приховану, або придушену.

*Інфляція попиту* породжується надлишком сукупного попиту, тобто відставанням виробництва. Основними її мотивами є розширення державного замовлення, збільшення попиту на засоби виробництва в умовах повного завантаження виробничих потужностей та надмірне підвищення заробітної плати. Наприклад, в умовах повної зайнятості ресурсів виробництва виробники не можуть відреагувати на збільшення попиту зростанням пропозиції товарів. Таке явище характерне тим, що надлишкова грошова маса, так би мовити, “полює” за малою кількістю товарів, що і представлено на рис. 3.1.

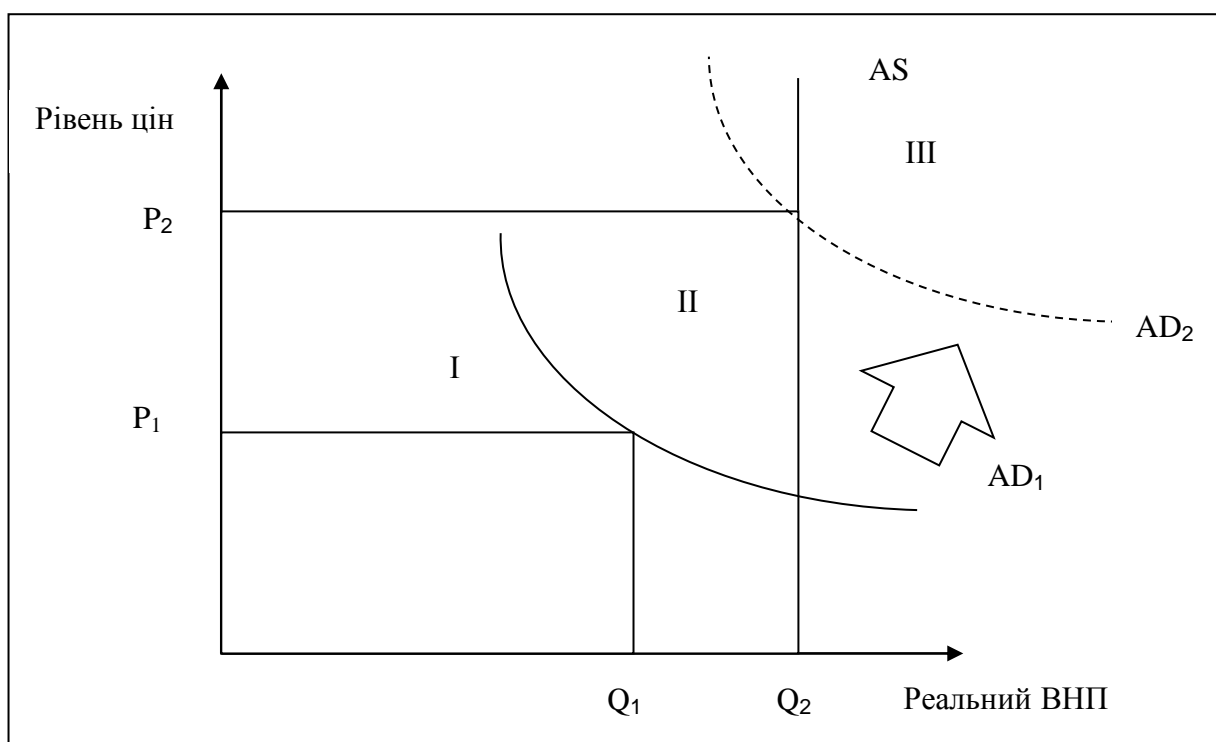


Рис. 3.1. *Інфляція попиту у графічному відображенні*

Збільшення грошової маси за короткий час переміщує криву сукупного попиту  $AD_1-AD_2$ , а якщо показники економіки збігаються з проміжним другим (II), або третім (III) класичним відрізком сукупної пропозиції, то це веде до зростання цін, що представляє собою інфляцію попиту [13].

Розглянемо графічно інфляцію витрат, які в основному виникають як наслідок підвищення середніх витрат на одиницю продукції та зниження сукупної пропозиції. Причинами збільшення витрат може бути й олігополістична практика ціноутворення й подорожчання сировини і палива за рахунок зростання цін на імпортовану сировину через зміни в умовах видобутку або транспортування, зростанні витрат на заробітну плату тощо, – тобто інфляція пропозиції набуває вигляду, представленого на рис. 3.2.

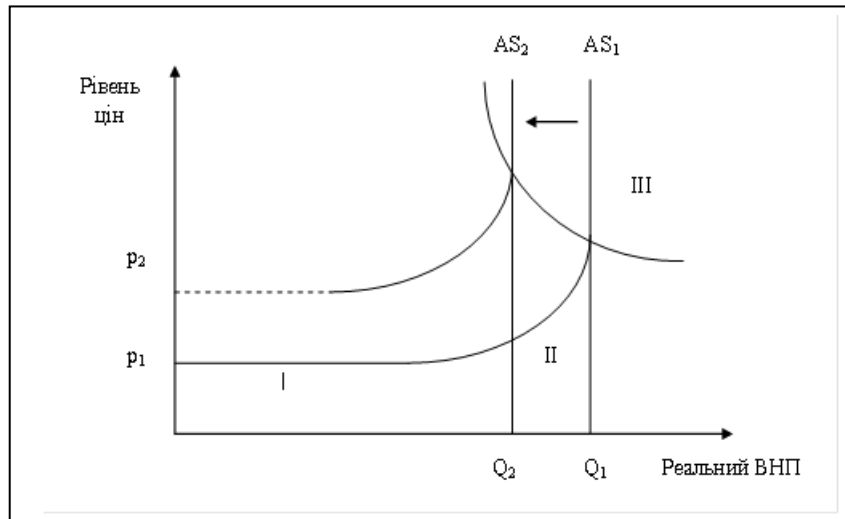


Рис. 3.2. *Інфляція витрат у графічному відображенні*

На рис. 3.2 відображено зміщення кривої пропозиції ліворуч від  $AS_1$  до  $AS_2$ . Вона відображає збільшення витрат на одиницю продукції, що обумовлює зростання ціни від  $P_1$  до  $P_2$  і скорочення реального ВВП, тобто  $Q_2 < Q_1$ . Сама ж інфляція пропозиції призводить до стагфляції, що у сполученні з інфляцією веде до одночасного зростання інфляції та безробіття на фоні спаду виробництва. Слід підкреслити, що інфляція пропозиції значною мірою самообмежена. Це пояснюється тим, що спад виробництва стримує додаткове зростання витрат на нього, тому при зростанні рівня безробіття номінальна заробітна плата поступово знижується [13].

У проведеному дослідженні такий спрощений підхід до інвестицій ще не повністю залежить від обсягів виробництва, але й не є таким уже нереалістичним, тому що видатки на інвестиції не перебувають у повній відповідності до ВВП.

Тривалі терміни використання основного капіталу, а також нерегулярність введення значних інновацій, змінна природи прибутку й непостійність очікувань визначають нестабільність видатків на інвестиції, що необхідно враховувати і, за можливості, запобігати при розробці і впровадженні новітніх підходів до економічного сьогодення в нашій країні.

Свого часу одна з представниць посткейнсіанства, Дж. Робінсон, наголошувала на тому, що неможливо сформулювати точний вигляд інвестиційної функції через те, що багато неекономічних факторів, які не підлягають формалізації, у тому числі політичні, психологічні, історичні і т. ін., впливають на схильність підприємців до накопичення.

Особливість неокейнсіанського підходу характеризується тим, що прибуток виявляється одночасно і джерелом, і результатом, а отже, і мотивом інвестиційної діяльності підприємців.

Тож Дж. Робінсон, досліджуючи інвестиційну мотивацію розвитку економіки, ввела у науковий обіг термін “золотий вік”, описуючи стійкий розвиток і немов би підкреслюючи фантазію подібних уявлень [51].

Слід відмітити, що в наукових роботах останнього часу підкреслюється нематеріальний характер фінансових інновацій у порівнянні з новими матеріальними товарами. На відміну від нових матеріальних продуктів праці, *фінансова інновація* більш підвладна не *фізичному*, а *моральному* зносу [64].

Сам розвиток і розповсюдження інноваційних механізмів та інструментів фінансового ринку, що орієнтуються на оновлення системи їх взаємодії й інститутів, спрямовуються на відтворення або створення нових благ, які мають новизну, задовольняючи економічні потреби, інтереси суб'єктів господарювання, впливаючи на формування нового типу споживача, адаптуючи його пріоритети до іншого середовища.

Покладаючись на фінансовий інжиніринг як сучасний інструмент функціонування фінансових інституцій, за яким впроваджуються проектування, розробка, реалізація інноваційних механізмів у процесах економічного оновлення, творчий пошук новітніх підходів щодо вирішення проблем у сфері фінансів, проявляється інноваційна діяльність фінансового ринку в цілісній системі національного господарства, чого якраз бракує сьогодні для оновлення вітчизняного господарства. А зважаючи на те, що управління фінансовими ресурсами на сьогодні визначається тільки зовнішніми запозиченнями та проведенням фіскальної політики, то виявляються диспропорції щодо акумулювання, розподілу й перерозподілу ресурсів у вітчизняній економіці. Наприклад, у 2013 р. у державному бюджеті України в рамках фінансування дефіциту бюджету передбачалося 135,6 млрд грн нових запозичень, більшість із яких було спрямовано на погашення попередніх зобов'язань, тобто покриття запозичень на 81,1 млрд грн [71].

Такі дії збігаються з наявним “ефектом витіснення інвестицій”, коли покриття дефіциту державного бюджету відбувається за рахунок збільшення обсягів внутрішніх запозичень (чого знову ж таки бракує вітчизняній економіці).

Відповідно, що такі явища певною мірою “вимивають” ліквідність банківської системи, яка має бути найбільшим інвестором у державні цінні папери. А це призводить до зростання процентних ставок і, відповідно, негативно впливає на обсяги кредитування реального сектора економіки [71].

І. О. Лютий та П. А. Мороз вказували, що “... справжньою альтернативою фінансуванню боргових зобов'язань держави в найближчі роки може бути відновлення програми “stand-by” МВФ з її активним застосуванням на відкритих зовнішніх ринках в умовах найбільш сприятливої кон'юнктури” [71].

Зазначимо, що це знову сподівання на зовнішні запозичення, оминаючи внутрішні джерела у відтворювальних процесах, тобто проявляється стійке втягування країни у боргову яму.

Повертаючись до роботи І. О. Лютого та П. А. Мороза, відмітимо, що вони наголошували: “У випадку неспроможності фінансового сектору забезпечити економіку (зокрема, її реальний сектор) достатніми ресурсами для активізації економічного розвитку держава в особі уряду та централь-

ного банку має розробити необхідні заходи і створити відповідні умови для подолання наслідків надмірного впливу процесів фінансіалізації та перезапущу економіки” [71].

Відмітимо, що уряд і Національний банк України втратили контроль за цими процесами, рецептурних підходів не оприлюднено, якісних дій не відбувається.

У цій же роботі Лютого і Мороза згадуються пропозиції щодо впровадження так званого “гнучкого інфляційного таргетування”, коли центральні банки, які реалізують політику стримування інфляції, беруть до уваги динаміку виробництва в країні.

Зважаючи на це, в умовах падіння виробництва центральні банки мають менш агресивно реагувати на прояви інфляції, якщо вона не перевищує критичного рівня (з урахуванням різних факторів, для кожної країни він мусить бути визначений окремо). Наголошується, що саме в цьому проявляється взаємозв’язок між інфляцією та виробництвом, обумовлюючи або провокуючи перегляд підходів до реалізації грошово-кредитної політики в існуючих умовах, а метою має стати забезпечення таких темпів інфляції, які мають стимулювальний характер по відношенню до виробництва, тобто спостерігається так званий подвійний мандат центрального банку [71].

У розвинених країнах, як відмічають ці ж автори, нині проводиться політика стимулювання економічних систем за допомогою політики, яка має назву “кількісного пом’якшення”. Ця політика полягає в тому, що для підтримання ліквідності економіки на достатньому рівні центральні банки викупувають активи на відкритих фінансових ринках. Застосування такого роду політики, як *адміністративний важіль*, скоріше спрямовується на випуск та розповсюдження державних цінних паперів з метою насичення ринку фінансовими ресурсами, спонукаючи потенційних інвесторів до вкладання вільних коштів в інвестиції, посилюючи таким чином кредитний потенціал економічної системи [71].

Зважаючи на надмірну фінансіалізацію всієї економічної системи, проводяться вимушені державні заходи через застосування власних фінансових ресурсів для штучного занижування доходності фінансових активів, які накопичуються у значних обсягах і обертаються на різних фінансових ринках. Такі заходи застосовують з метою досягнення стану, коли інвестори вимушені знаходити інші альтернативні сегменти ринку для інвестування, це стосується й виробничого сектора. Наприклад, у США нещодавно в моменти активізації програми “кількісного пом’якшення” Федеральної резервної системи спостерігався її позитивний вплив на ВВП у річному вимірі [71].

У цьому контексті виникає питання щодо можливого впливу (та його наслідків) на інші економіки, наприклад, України. Та чи можливо переносити методики, які застосовуються в розвинених країнах, на терени транс-

формаційних економічних систем і чи в змозі центральний банк впливати своїми інструментами на реалізацію відповідної політики держави?

В Україні, починаючи з другої половини 2011 р., незважаючи на негативну статистику та згадування про кризу державних фінансів, портфель викуплених НБУ на вторинному ринку ОВДП постійно збільшувався, у той же час золотовалютні резерви Національного банку зменшилися на 45,7 %, тобто до 24,5 млрд дол. [71].

Політика “кількісного пом’якшення”, яку вже декілька років проводить Національний банк України, спрямовується переважно на проведення тактичних заходів, спричинених поточною ситуацією в країні, тобто необхідністю виконання зобов’язань перед кредиторами з боку вищих державних установ і, відповідно, на управління бюджетним дефіцитом, аніж на стимулювання кредитного потенціалу економіки.

Такий інструмент, як вітчизняний фондовий ринок, що є адміністративним ресурсом Міністерства фінансів України із залучення боргових коштів, має більш активно проводити свою політику щодо залучення до економіки країни можливих партнерів, адже інвестором у вітчизняні ОВДП виступає НБУ з відповідним викупом на вторинному ринку. Сама ж банківська система України як основний інвестор у державні цінні папери на сьогодні ще не має стійкості та не справляється із завданням створення кредитних ресурсів для розвитку економіки [71].

Українська дійсність, яка ще не набула сталого економічного розвитку, не виявляє особливого значення впливу фінансово-кредитної політики в процесах становлення сучасних ринкових відносин, що проявляється й у ставленні до формування нового для нас явища – ринку цінних паперів.

Існуючі на сьогодні в Україні такі фінансові установи, як система державних, акціонерних та комерційних банків, страхові й інвестиційні компанії, пенсійні фонди, фондові біржі, довірчі товариства та ін. – не виконують покладених на них функцій щодо накопичення та ефективного використання будь-яких фінансових ресурсів, не задовольняють потреб у фінансових послугах населення і не викликають його довіри.

Розвиток й ефективне функціонування національного фондового ринку є сучасним підходом створення привабливого інвестиційного клімату в нашій країні та впровадження напрямів удосконалення сталого функціонування вітчизняної фінансово-кредитної системи.

Проблеми сталого розвитку ринку цінних паперів набувають своєї актуальності ще й у зв’язку з необхідністю проведення реформування пенсійної системи в Україні, що є новітнім фактором розширення управлінських впливів на функціонування фінансово-кредитної системи.

Запровадження дворівневої пенсійної системи (накопичувальної та солідарної) вимагає сучасних підходів до залучення фінансових ресурсів та їх використання. Одним із напрямів таких заходів мають стати вкладення в цінні папери коштів, які будуть зібрані через загальнообов’язкову накопи-



чувальну пенсійну систему, що, у свою чергу, надасть змогу збільшити доходи пенсіонерів без навантаження на Державний бюджет України.

Відповідно, що виникає потреба не лише у вивченні та описі нового явища, але й у виявленні підходів щодо розробки економічної політики в галузі розвитку ринку цінних паперів, визначення проблем та напрацювання методологічної бази.

Дослідження і різноманітні методи аналізу функціонування ринку цінних паперів, що поширені в західній економічній науці й практиці, нададуть змогу виявити та визначити основоположні концепції, які можливо використовувати у специфічних умовах української дійсності.

Дослідження, що проводилися автором майже десять років, мали на меті виявлення особливостей формування ринку цінних паперів в Україні як значимого фактора у проведенні зваженої та ефективної фінансово-кредитної політики, а також ролі й значення цих процесів у становленні сучасних економічних відносин.

Важливого завдання в нашому сьогоденні набуває виявлення факторів виникнення деформацій на фондовому ринку наприкінці та на початку нового століття, які відбуваються в умовах обмеженої прозорості їх проведення, відсутності достатньої обізнаності громадян щодо процесів зародження новітніх прав власності.

Набуває свого значення й вивчення впливів особливостей національного буття на принципи впровадження корпоративної культури, як один із напрямів становлення ринкових відносин. Аналіз зарубіжного досвіду функціонування фондового ринку також має виявити основоположні засади таких відносин для його прив'язки до умов нашої держави. Прозорість відносин і процесів на ринку цінних паперів є необхідною умовою для подальшого розвитку економіки будь-якої країни, тому що дозволяє створити умови для зниження ринкових ризиків, які мають місце внаслідок проблем загальноекономічного й позаекономічного характеру, наявності об'єктивних та формування суб'єктивних чинників у процесах упровадження нового господарського механізму.

В Україні ринок цінних паперів розпочав своє становлення від дня прийняття у 1991 р. Закону України “Про цінні папери та фондову біржу”. Хоча Україна – перша країна на пострадянському просторі, де був прийнятий зазначений закон, його впровадження ускладнювалося відсутністю системи державного регулювання і затримки процесу приватизації. З січня 1992 р. розпочала роботу Українська фондова біржа (УФБ) з Центральним депозитарієм цінних паперів, мережею філій та брокерських контор на всій території України. Приватизація і корпоратизація державних підприємств найсуттєвіше вплинула на формування ринку акцій в Україні – особливо у 1994–1998 рр., коли приватизаційне акціонування забезпечило появу близько 50 % видів цінних паперів [14].

Перетворення державних підприємств у відкриті або закриті акціонерні товариства надало можливості виходу їх акцій на ринок капіталів. Як

відомо, вільний рух капіталів, відтворення заощаджень населення як динамічних фінансових активів відбувається за умов використання інструментів ринку цінних паперів, утвердження прозорості і легітимної структури власності. Цінні папери, придбані в процесі приватизації (акціонування) чи на відкритих торгах, опосередковують інвестиційну діяльність та визначають інвестиційні наміри бізнесових партнерів-контрактантів.

Розвиток фондового ринку України у 90-ті рр. стримувався, окрім перешкод управлінського характеру, тобто небажанням та невмінням проводити відповідну роботу, ще й значною збитковістю чи низькою рентабельністю підприємств, що приватизувалися, складністю процесів управління приватизацією, неринковою сутністю майнових і компенсаційних сертифікатів.

Наслідком такої масової приватизації стала поява в акціонерних товариствах міноритарних акціонерів, які не вносили реального капіталу до фондів підприємств, придбаваючи акції за приватизаційні сертифікати, власниками яких були майже 19 млн людей [14].

На сьогодні ситуація складається таким чином, що власники великих пакетів акцій бажають позбавитися дрібних акціонерів, встановлюючи різноманітні організаційно-процедурні обмеження. Крім того, у населення залишаються акції збанкрутілих підприємств, кошти за які практично не повертаються в ході процедури банкрутства [14].

Такі явища породжують недовіру у населення щодо соціальної справедливості та виявляють неспроможність держави впливати на ці процеси й захищати інтереси вкладників. Вирішення питання захисту інтересів дрібних акціонерів вимагає державного реагування на проблеми становлення *корпоративного управління* на сучасному етапі економічних перетворень.

У світовій практиці корпоративне управління визначається як дії всіх акціонерів підприємства, що спрямовуються на підвищення ефективності виробництва, зростання прибутковості. У розвинених країнах акціонери підприємств психологічно налаштовані бути партнерами і шляхом злагоди намагаються спрямовувати дії компанії на ефективну діяльність. Українська ж дійсність виявляє ознаки того, що у багатьох випадках акціонери скоріше є суперниками, аніж партнерами. Це проявляється у постійних конфліктах, які виникають між великими та дрібними власниками [14].

Однією з особливостей національного характеру українців, яка суттєвим чином впливає на розвиток корпоративної культури, є індивідуалізм, обумовлений специфікою суспільного життя. Індивідуальний фактор бере гору над колективним і в умовах формування прав власності. Зважаючи на ті обставини, що утворення акціонерного капіталу здійснюється за принципом “через індивідуальне до колективного”, то на сьогодні ця риса характеру українців є гальмівним фактором у процесах формування вітчизняної корпоративної культури.

Слід відмітити й те, що фінансові потоки у вигляді внутрішніх інвестицій українських компаній в основний капітал становили у перехідний для нашої країни 2001 р. лише 32,5 млрд грн, або 6,1 млрд дол. США. При цьому інвестиційний потенціал держави у вигляді бюджетних вкладень мізерно малий у порівнянні з потребою. Так у 2002 р. він склав усього 1 млрд 70 млн грн, або менше однієї третини від рівня 1990 р., коли ця сума становила 14,9 млрд грн (у порівнянних цінах) [14].

Специфічною ознакою українського фондового ринку є те, що дії на ньому професійних учасників не збігаються з інтересами інвесторів, а це породжує високу ринкову невизначеність порівняно з країнами стабільної економіки і стримує подальший розвиток ринку цінних паперів як інструменту формування сприятливого інвестиційного клімату.

Для України характерне таке економічне явище, як переведення заощаджень у стабільну іноземну валюту, а не вкладання у розвиток економіки своєї держави. Практика доводить, що це є свідченням відсутності довіри населення як до державного управління взагалі, так і до її фінансових інституцій. Ця недовіра породжена низкою факторів, найважливішими з яких є низький професійний рівень управлінців у процесах інвестування фінансових ресурсів та значна обмеженість прозорості відносин на ринку цінних паперів.

В умовах забезпечення достатнього рівня прозорості можливо було б використовувати необмежені можливості ринку цінних паперів для залучення грошових заощаджень населення як значимого фактора ефективного використання фінансових ресурсів. Велику увагу і професійні підходи, які приділяються цьому питанню у багатьох західних країнах, свідчать, що інвестування населення в економіку своєї країни є пріоритетними заходами держави щодо залучення інвестицій та ознакою привабливого інвестиційного клімату [14].

Необхідно відмітити й фактори впливу найважливіших складових ринку праці на хід інвестиційних процесів у розвинених країнах. Адже там рівень оплати праці набуває свого значення й у формуванні кількості та якості інвестиційних (фінансових) ресурсів в економіці.

Однією з особливостей економічно розвинутих країн Заходу є висока питома вага коштів населення у володінні акціями та іншими інвестиційними ресурсами. Впродовж 90-х рр., наприклад, у США фізичні особи безпосередньо володіли половиною сумарної курсової вартості акцій, що складало приблизно 2,5–3 трлн дол. США [14].

В Україні ж населення на придбання цінних паперів витратило приблизно до 7 % від загальної суми доходів. У той же час для нашої країни характерна низька частка нагромаджень і висока частка витрат на придбання товарів та послуг, оскільки в середньому ці витрати складають до 75 % доходу [14].

Вивчення закордонного досвіду формування акціонерних відносин має важливе значення для виявлення та визначення пріоритетів у проведенні цих процесів у нашій країні.

Наприкінці минулого століття у Великій Британії, США та Франції почав упроваджуватись відносно новий економічний спосіб розвитку акціонерних відносин власності, який виявився досить ефективним у процесах збільшення кількості капіталовласників.

Цей спосіб набув назву “план придбання акцій робітниками” (ППАР). Така програма ППАР використовується у двох напрямках: для фінансування викупу робітниками підприємств та для фінансування розвитку й розширення виробництва. Обидва варіанти використання ППАР сприяють утворенню акціонерного капіталу. Для тих, хто працює у сфері обслуговування і хто не працює, але має зайві кошти, акції продають через фондові біржі [14].

Крім того, в США використовують ще одну програму, яка називається “індивідуальний пенсійний рахунок” (ІПР). Мета цієї програми – надати можливість людям, які мають надлишок коштів або доходів, а також тим, хто працює у сфері обслуговування, вносити щороку деяку суму на індивідуальний пенсійний рахунок.

Такі вкладення, як правило, інвестуються у вигляді придбання акцій різних компаній. У разі виходу на пенсію акції можна продати. Це вигідно як громадянам, так і підприємцям, адже такі рахунки – одне з джерел інвестиційного капіталу для підприємств, а кошти, що зберігаються в акціях, не обкладаються податками.

Аналогічні способи розвитку акціонерних відносин власності застосовуються і в інших країнах. Завдяки цьому у Великій Британії акціонерів стає більше, ніж членів профспілок. Значну частину економіки Німеччини також побудовано на акціонерних відносинах власності [14].

На жаль, на сьогодні в нашій країні у постприватизаційний період державне управління, менеджмент підприємств і ринок цінних паперів дуже обмежено реалізують функцію інвестиційного каталізатора у вітчизняному економічному середовищі, практично не сприяють “переливанню” капіталу для розвитку конкурентоспроможних підприємств і галузей.

Ринок цінних паперів має проблеми з ліквідністю, оскільки попит на акції часто обумовлюється не бажанням отримувати доходи від вкладень у цінні папери, а прагненням мати важелі корпоративного контролю (впливу).

Об’єктом регулювання ринку цінних паперів виступає власне фондовий ринок. Його основне призначення у будь-якому суспільстві з розвиненими ринковими відносинами – акумуляція тимчасово вільних коштів і спрямування їх на розвиток економіки.

Вкладення громадян у цінні папери надають можливість сполучення функцій заощадження та збільшення коштів, при цьому постачаючи в економіку необхідні інвестиційні ресурси.

На сучасному етапі економічних перетворень на вітчизняному ринку цінних паперів певного значення набуває ринок боргових зобов’язань. Аналіз обсягів випуску акцій і облігацій на вітчизняному ринку цінних паперів виявляє закономірне зростання обсягів емісій протягом значного пе-

ріоду часу. Також слід відмітити, що зростання емісії спостерігалось у 2001 та 2002 рр., що пояснюється впливом зміни інвестиційного клімату, бажанням оздоровлення економічних відносин і можливістю розвитку корпоративного ринку у вітчизняних умовах.

Уже в 2005 р. обсяг торгів цінними паперами, тобто акціями і облігаціями, на організованому фондовому ринку України зріс порівняно з попереднім 2004 р. у два рази й становив 16,6 млрд грн [14]. Але далі все не лише призупинилося, а й почало скочуватися під впливом політичного та бізнесового втручання у встановлені господарські відносини.

Необхідно відзначити, що в Україні існують усі елементи структури ринку цінних паперів, але ці елементи як підсистеми процесу управління системою, якою є ринок цінних паперів, повинні взаємодіяти з усіма учасниками цього ринку також і на горизонтальному рівні, що надасть спрямованості та забезпечення універсальності управління цими процесами, а на вертикальному рівні розкриє функціональну сутність зв'язків між суб'єктом й об'єктом, якими є фінансово-кредитна система і ринок цінних паперів.

Запровадження універсальних принципів управління новою для нашої практики системою, якою є ринок цінних паперів, повинно стосуватись всіх рівнів структури, принципів організації, обміну інформацією, зворотного зв'язку, мотивації, координації та управління цими процесами, які є значимим фінансовим ресурсом, що входить до складу фінансово-кредитної системи.

Поєднання зв'язків різноманітних елементів структури ринку цінних паперів повинно показати постійну динамічну взаємодію процесу управління цим ринком, для чого вводиться послідовність і розкривається зміст управлінських впливів суб'єкта управління (фінансово-кредитної системи) й збурень об'єкта управління (ринку цінних паперів), що визначає структурно-функціональну модель циклу управління, яку було розроблено та запропоновано автором цієї роботи свого часу, а також представлено в цій роботі на рис. 3.3.

Для кожної економічної підсистеми (якими у нашому випадку виступають фінансово-кредитна система та ринок цінних паперів) слід розглядати два типи “циклів управління” – внутрішній та зовнішній.

Крім управлінських впливів суб'єкта управління (фінансово-кредитної системи), на об'єкт управління (ринку цінних паперів) вітчизняної економічної системи також можуть впливати управлінські впливи та збурення інших систем (програми розвитку, регіональні та галузеві програми).

Такі збурення можуть мати характер потоків ресурсів (фінансових, кадрових, інформаційних та інших), ідей (інновацій), технологій. Розгляд управління ринком цінних паперів за допомогою “циклу управління” (зовнішнього та внутрішнього) є загальною моделлю суб'єкт-об'єктних відносин між фінансово-кредитною системою та ринком цінних паперів, що є новітнім підходом до проведення процесів ефективної фінансово-кредитної політики, який й створює методологічні передумови для систе-

мних досліджень економічних систем та процесів управління в них на різних ієрархічних рівнях побудови ринкових відносин.

Такі підходи нададуть загального розуміння характеру управлінських впливів в економічній системі як багатопараметричного вектора з внутрішньою та зовнішньою складовою.

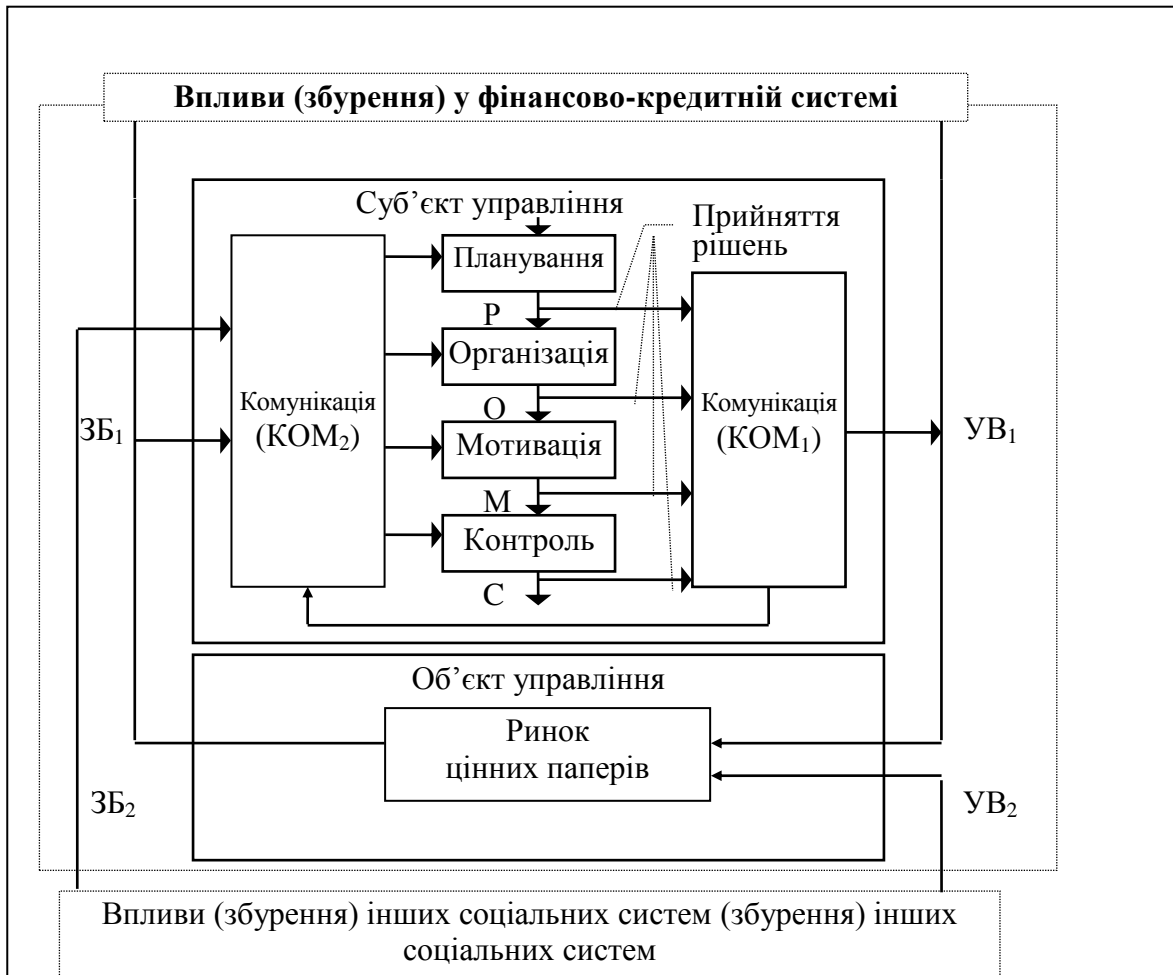


Рис. 3.3. Структурно-функціональна модель управління ринком цінних паперів

Нагадаємо, що параметрами такого вектора є управлінські впливи, які являють собою не що інше як матеріалізовані відображення управлінських рішень. Наведена модель відповідає класичній схемі процесу управління, що складається з основних функцій управління, але має ряд певних особливостей. Вектор керівних впливів  $УВ_1$  є відображенням результатів послідовності дій (алгоритмів) двох елементів, якими визначені професійні учасники та система регулювання, при виконанні функцій управління, яким на рис. 3.4 відповідають упорядковані множини таких рішень, як-то:  $P$  (рішень із планування),  $O$  (організаційних рішень),  $M$  (мотиваційних рішень),  $C$  (рішень з контролю), – і також є впорядкованою множиною.

Виходячи з підходів щодо формалізації опису систем, прийнятих у загальній теорії систем, вихідну функцію  $KOM_I$  (комунікації) можна визначити як відображення формули (3.4):

$$KOM_I: P \times O \times M \times C \rightarrow UB_I, \quad (3.4)$$

де  $P \times O \times M \times C$  – декартів метод, тобто будь-які впорядковані множини, утворені з множин  $P, O, M, C$ .

Слід зазначити, що ринок цінних паперів охоплює (об'єднує) певну частину кредитного ринку (зокрема, ринок позикових боргових інструментів, або ринок боргових зобов'язань), а також виявляє впливи на ринок власності. Іншими словами, цей ринок інтегрує операції щодо випуску та обігу боргових інструментів, інструментів власності, а також їх похідних. Необхідно вказати, що до боргових інструментів належать, передусім, облігації, векселі, сертифікати. До інструментів власності – всі види акцій, а до їх похідних – опціони, ф'ючерси та інші аналогічні цінні папери, які ще не набули свого значення у вітчизняній практиці.

Отже, ринок інструментів позики, будучи елементом кредитного ринку, є сферою відносин, що стосуються позикового капіталу, в той час як ринок інструментів власності стосується відносин щодо власного капіталу, тобто пайових внесків власників у статутних фондах підприємств. Зважаючи на значення ринку цінних паперів у фінансово-кредитній системі, його можна позначити як первинний і вторинний, біржовий та позабіржовий, що схематично представлено на рис. 3.4.

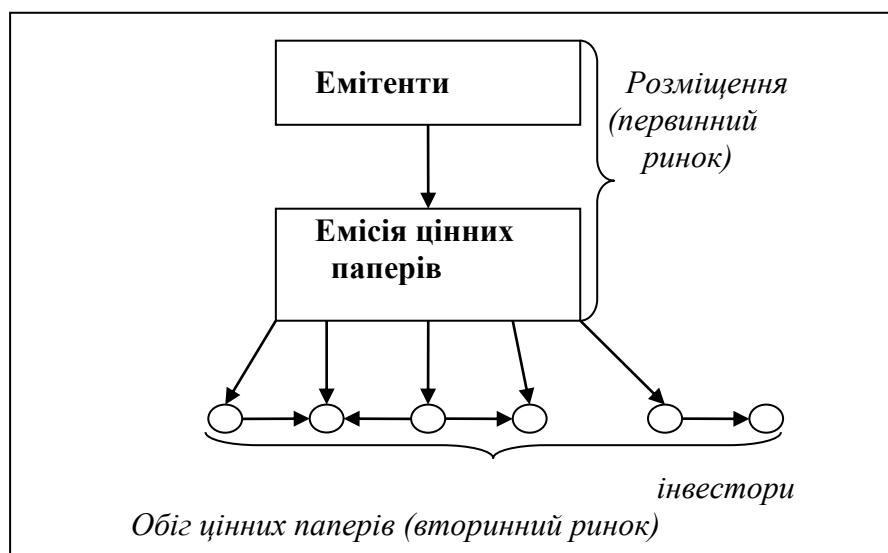


Рис. 3.4. Структурна побудова випуску та обігу цінних паперів

Визначаючи, що *первинний ринок* – це ринок перших і повторних емісій (випусків) цінних паперів, на якому здійснюється їх початкове розміщення серед інвесторів, рамки первинного ринку фактично обмежуються найпершим актом купівлі-продажу того чи іншого цінного папера.

На цій стадії емітент (організація, яка випустила цінні папери) передає майнові права на свою власність (або частину власності) іншим особам, одержуючи натомість грошові кошти для інвестицій.

Наприклад, обсяги укладених в Україні угод за 2002 р. на первинному організованому ринку склали 381,598 млн грн, що у порівнянні з 2001 р. збільшило суму на 151,5 млн грн, або на 152 % [14].

Як правило, більшість цінних паперів (а отже, й майнові права, що в них виражені) згодом переходять від одного власника до іншого, тобто відбуваються подальші процеси їх купівлі-продажу. Таким чином цінні папери надходять в обіг, який є прерогативою вторинного ринку.

Одне з найважливіших завдань первинного ринку цінних паперів полягає в тому, щоб звести до мінімуму ризику інвесторів. На це спрямовані державні законодавчі й нормативні акти, які регулюють діяльність ринку, встановлені вимоги до емісії цінних паперів та їх реєстрації.

На *вторинному ринку*, де продаються і купуються випущені раніше цінні папери, відбувається зміна власників цих паперів.

Головною метою вторинного ринку є забезпечення ліквідності цінних паперів, тобто створення умов для розширеної торгівлі ними, а це, у свою чергу, надає можливості власникові цінних паперів реалізувати їх у найкоротші терміни при незначних витратах на реалізацію.

Така практика поширена у багатьох країнах, проте в Україні вона ще не набула свого значення, адже, наприклад, порівняно з 2001 р. у 2002 р. обсяг укладених угод на вторинному ринку скоротився на 32 % і становив лише 61,551 млн грн [14].

Для сучасного ринку цінних паперів характерною є досить велика кількість угод, які укладаються поза біржами, що складає позабіржовий оборот.

Таким чином, сучасний ринок цінних паперів (РЦП) складається з біржового обороту із зареєстрованими і незареєстрованими на біржі цінними паперами, а також позабіржового обороту. Позабіржовий і біржовий ринки у деякій мірі протистоять один одному, а з іншого боку – взаємно доповнюють один одного.

Ця суперечність виникає тому, що, виконуючи загальну функцію торгівлі та обороту цінних паперів, вони керуються специфічними методами їх відбору й реалізації.

Позабіржовий оборот, як правило, охоплює тільки нові випуски цінних паперів і, головним чином, розміщує облігації фінансово-промислових корпорацій (груп). І навпаки, на біржі обертаються старі випуски цінних паперів.

Якщо через позабіржовий оборот здійснюється переважно фінансування промислового процесу, то на біржі за допомогою аналізування купки акцій можливо здійснювати ще й контроль над активами корпорацій і фірм та досліджувати їх перерозподіл між різними фінансовими групами.

Біржа здійснює також значну частину фінансування (в основному через дрібного і середнього вкладника) окремих програм перебудови та роз-



витку деяких підприємств, але через нестійкість механізму впливу вона не набула свого значення як орган, який здатен акумулювати й спрямовувати фінансові ресурси на процеси відтворення, наприклад, галузевого або регіонального рівня.

Нестійкість позицій фондової біржі в Україні підтверджується й тим, що, наприклад, протягом 2002 р. було укладено угод з купівлі та продажу цінних паперів на суму 6,537 млрд грн, що на 70 % менше від попереднього року.

Тобто біржовий сектор ринку цінних паперів у порівнянні з позабіржовим на сьогодні продовжує перебувати фактично в занепаді.

Український ринок цінних паперів на початку нового століття налічував більш як 95 % угод із корпоративною власністю, які були проведені поза межами організованого ринку [14].

Слід відмітити, що ринкова вартість активів українських підприємств, тобто капіталізація ринку, акції яких котируються на ПФТС, зросла в 2005 р. у 2,1 рази і складала 147,3 млрд грн, що виявляє тенденції до зростання фондового ринку держави.

Проте усталена недооцінка як державними органами, так і підприємницькими структурами переваг фондового ринку в залученні та використанні фінансового капіталу залишається однією із значимих проблем.

На рис. 3.5 наведено систему рейтингу об'єктів ринку цінних паперів.

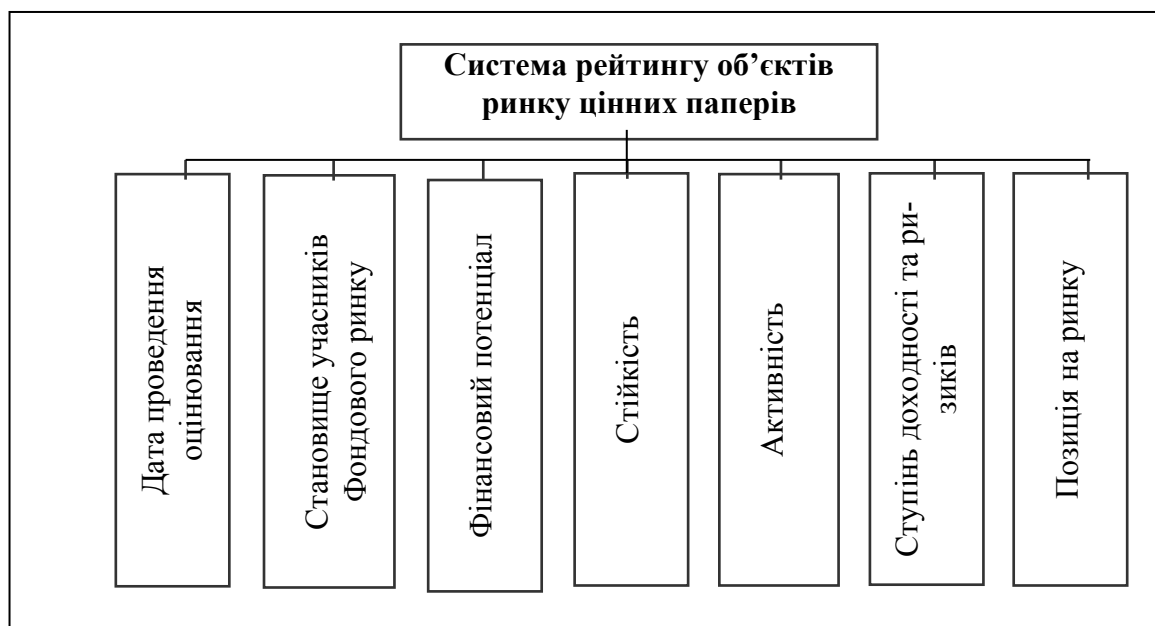


Рис. 3.5. Система рейтингу об'єктів ринку цінних паперів

Проте ринок цінних паперів можна диференціювати ще й за такими ознаками (за кожною ознакою ринок розподіляється на сегменти), як-то:

– за категоріями емітентів (ринок цінних паперів корпорацій, ринок державних цінних паперів тощо);

– за термінами випуску (ринок цінних паперів без установленого строку обігу, ринок цінних паперів із установленим строком обігу, ринок безстрокових цінних паперів тощо);

– за територіальним розповсюдженням (інтернаціональний, національний, регіональний);

– за видами (категоріями) цінних паперів (ринок акцій, у тому числі за їх видами, облігацій, інших цінних паперів).

Слід відмітити, що ринки цінних паперів у розвинутих країнах оперують в основному такими інструментами як акції, облігації та похідні від них, сертифікати.

Незважаючи на те, що в Україні ринок цінних паперів є новою формою ринкових відносин, він має досить серйозну за кількістю інфраструктуру, але, на жаль, нерозвинуту на регіональному рівні, до якої станом на 01.01.2003 р. входили:

- 860 торговців цінними паперами;
- 106 хранителів цінних паперів;
- 365 реєстраторів власників іменних цінних паперів;
- 129 інституцій спільного інвестування;
- 7 бірж та 2 торговельно-інформаційні системи;
- 11 самоврегульованих організацій ринку цінних паперів [14].

Розвитку ринку цінних паперів за нинішніх умов нестійких господарських відносин має сприяти підвищення його інформаційної відкритості. Адже не тільки більшість зовнішніх інвесторів, але й значна кількість внутрішніх фінансових посередників не в змозі порівняти запропоновані на фінансовому ринку цінні папери за ступенем доходності, ризиків або оцінити фінансову стійкість того чи іншого емітента.

Допомогти в цьому може розроблена та запропонована свого часу система вітчизняних рейтингів об'єктів ринку цінних паперів. Така система рейтингів - це оцінка позиції об'єкта, який аналізується за шкалою визначених показників, що дозволяє встановити на певну дату становище вітчизняних учасників фондового ринку, виявити їх місце серед інших підприємств відповідно до запропонованих критеріїв: фінансовий потенціал, стійкість, активність, позиція на ринку, – що відображує рисунок 3.5.

Рейтинги об'єктів ринку цінних паперів можуть визначатися за формою як комбінація символів, що описують стан певного сегмента ринку, рівні цін акцій та інших активів, які обертаються на біржах, обсяги угод, інші показники, що надає можливості через періодичну публікацію у ЗМІ інформувати фахівців і населення щодо оціночного значення того або іншого учасника ринку [14].

Становлення і розвиток фондового ринку як інструменту фінансово-кредитної системи повинно розвиватись у поєднанні з вимогами до формування нового господарського механізму, здатного об'єднати всі сектори економіки. Зародження вітчизняного фондового ринку у порівнянні із західними мало ряд особливостей, до яких відносились насамперед наявність

певних “віртуальних” фінансових інструментів – акцій АТ “Саламандра”, “МММ”, “Селенг”, “Еліта центр”, казначейських зобов’язань, інших кримінальних операцій з цінними паперами, валютою, кредитами, від яких постраждала значна кількість населення країни і підприємств.

У світовій практиці характеризують стан ринку за межами національних кордонів *інтернаціональні* інтегральні індекси. Сутність такого індексу часто відображає його назва. Наприклад, індекси MCSI (Morgan Stanley Capital International) – лідера подібних міжнародних аналітичних досліджень – охоплюють як весь світовий ринок акцій (“The World Index”), так і його окремі складові географічні сектори: Північну Америку (“North America”), Європу (“Europe 13”), Далекий Схід (“Far East”) та ін. [14].

Відповідно, існуючі в деяких країнах *секторальні* інтегральні індекси характеризують стан внутрішнього національного ринку. Наприклад, індекс Нью-Йоркської біржі характеризує “рух” акцій усіх компаній, які котируються на цій біржі.

*Субсекторальні* індекси є органічною складовою секторального індексу та характеризують динаміку акцій, наприклад, фінансово-промислових груп чи компаній, промислових, транспортних або фінансових галузей та ін.

Призначення фондових індексів визначають завдання, які покладені на них:

- виявляти коливання цін на акції, які можливо порівнювати з індексом усього ринку або з індексом певного сегмента ринку та робити висновки щодо попиту на акції у контексті всього ринку;

- виявляти зміни цін на різних сегментах ринку та робити висновки про те, який з них є на певний період найбільш прибутковим;

- проводити моніторинг зміни цін на акції більш дрібних та більш великих компаній;

- проводити дослідження рівнів цін на акції у різних країнах.

У загальній формі роль фондових індексів може бути зведена до трьох функцій: *діагностичної*, *індикативної* та *спекулятивної*.

Під *діагностичною* функцією розуміється здатність системи індексів характеризувати стан і динаміку розвитку як національної економіки в цілому, так і окремих її складових.

Виконання індексами *індикативної* функції передбачає, що наявність об’єктивної оцінки цінового стану на фондовому ринку дає точку відліку для оцінки поведінки великих інвестиційних фондів, окремих інвесторів та портфельних менеджерів.

*Спекулятивна* функція проявляється в тому, що опціони і ф’ючерси здатні миттєво реагувати на зміну широкого кола явищ економічного, політичного та соціального характеру [14].

Світова практика розвитку фондових ринків підтверджує необхідність використання індексів як фахівцями, так і інвесторами, які приймають рішення щодо формування портфеля акцій, його коригування, оцінюють дійсну та перспективну прибутковість наявного пакета цінних паперів.

З метою виявлення стану певного вітчизняного об’єкта ринку цінних паперів виникає необхідність за допомогою застосування системного

підходу, запровадити розроблене автором свого часу ранжування за інтегральними індексами котирування акцій підприємств, що характеризує як стан ринку, так і місце, яке підприємство займає.

Таке ранжування надасть змогу спонукати підприємства до підвищення свого рейтингу, визначить ознаки конкуренції та виявить значення ринку цінних паперів у проведенні сталої, зваженої фінансово-кредитної політики.

Відповідно, вітчизняні корпоративні підприємства в змозі виходити, як вважає автор, на 6 (шість) ієрархічних рівнів пропозиції своїх активів, тобто ринків цінних паперів, що характеризують їх фінансову стійкість:

- інтернаціональний рівень;
- у країнах свого континенту;
- у своїй країні;
- галузевий;
- у своєму регіоні;
- у своїй області.

Таке ранжування ринку цінних паперів має виявити притаманні йому властивості чи переваги, найменші з яких будуть відзначені на обласному рівні підприємства, а найбільші – на інтернаціональному рівні, що представлено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

### **Класифікація ієрархічних рівнів пропозиції цінних паперів вітчизняних підприємств**

<b>№ за/п</b>	<b>Ієрархічні рівні ринку цінних паперів</b>	<b>Характеристика відповідності інтегральним індексам</b>	<b>Характеристика рівнів котирування активів (КА)</b>
6	Інтернаціональний рівень	Відповідає світовим інтегральним індексам	$Ка_6 > Ка_5 > \dots > Ка_0$
5	У країнах свого континенту	Відповідає географічним інтегральним індексам	$Ка_5 > Ка_4$
4	У своїй країні	Відповідає секторальним інтегральним індексам	$Ка_4 > Ка_3$
3	Галузевий	Відповідає субсекторальним інтегральним індексам	$Ка_3 > Ка_2$
2	У своєму регіоні	Відповідає інтегральним індексам регіону	$Ка_2 > Ка_1$
1	У своїй області	Має більший інтегральний індекс (переваги) над підприємствами області	$Ка_1 > Ка_0$
0	Не займає активної позиції на ринку цінних паперів	Випадає із системи інтегральних показників	$Ка_0$

Системність підходу щодо підвищення ієрархічного рівня інтегральних показників цінних паперів підприємств полягає у взаємній обумовленості рівнів: не можна очікувати підвищеного значення активів на більш високому рівні, якщо вони не набули свого значення на попередніх рівнях.

Тобто це те, що спостерігається на внутрішньому ринку цінних паперів у сучасній Україні, де вітчизняні підприємства не виявляють своєї активної позиції на фондовому ринку.

Запропонована класифікація ієрархічних рівнів пропозиції цінних паперів як важелів впливів дозволить надати реальну оцінку становища активів підприємств з точки зору їх позиції на кожному рівні ринків усередині країни, необхідності доведення інтегральних індексів до вищого рівня, що спонукає до пошуків діяльності всіх рівнів фондового ринку як необхідної умови виходу на більш значимі зовнішні ринки.

Таким чином, представлення у єдиній системі виходу підприємств на ринок пропозиції цінних паперів через такі елементи системи, як ієрархічний рівень інтегральних індексів, характеристика відповідностей активів підприємств певному ієрархічному рівню і співвідношення пропонованих активів вищим рівням дозволяє з'ясувати економічний механізм виходу підприємств із пропозицією своїх активів на зовнішній ринок. Зазначимо, що його рушійною силою має стати неухильне підвищення індексних значень цінних паперів, за допомогою чого можливе все більш широке розкриття територіально-адміністративних кордонів участі підприємств у залученні фінансових ресурсів як необхідної умови забезпечення відтворення економічних процесів на всіх рівнях господарської діяльності.

Виходячи з логіки процесу просування пропозиції активів вітчизняних підприємств на все вищі, з більшими вимогами ринки цінних паперів, у системі відображено:

– по-перше, неможливість (за інших рівних умов) успішної пропозиції активів з низькою конкурентоспроможністю на рівні, які пред'являють до них вищі вимоги. Звідси випливає необхідність значного підвищення інтегральних індексів цінних паперів вітчизняних підприємств для виходу на зовнішні ринки;

– по-друге, закономірність проникнення більш значимих, вищого рівня підприємств і ФПГ із зовнішньоекономічного простору на всі ієрархічні рівні вітчизняного ринку, що надасть можливості залучення зовнішніх фінансових потоків.

Проведення аналізу функціонування і проблем становлення національного фондового ринку в аспекті створення привабливого інвестиційного клімату на ринку цінних паперів є необхідним заходом для вироблення підходів щодо формування нового господарського механізму та встановлення єдиних системоутворюючих правил реалізації сучасних ринкових відносин.

Виокремлення та пошук напрямів удосконалення процесів одержання й ефективного використання фінансових ресурсів на всіх управлінських рівнях, запровадження нових для нашої країни корпоративних відносин є

важливим питанням у проведенні сталої фінансово-кредитної політики держави, що було визначено в цьому розділі за допомогою комплексного аналізу та синтезу, узагальнення і порівняльно-економічного аналізу, кореляції й системного підходу.

Основоположним у проведенні ринкових перетворень має стати запровадження єдиних і рівних прав на дохід для всіх господарюючих суб'єктів. Це системоутворюючі правила нового господарського механізму.

Необхідність опрацювання й систематизації теоретичних розробок, емпіричних досліджень функціонування фінансово-кредитної системи, узагальнення практики регулювання й посилення управлінських впливів у фінансовій сфері надало автору можливості запропонувати свої думки та напрацювання щодо форм і методів нового мислення у науковому пошуку механізмів економічного відтворення.

### **3.4. Концептуальні підходи до впровадження сучасних фінансово-кредитних відносин в Україні**

В існуючих умовах життєдіяльності людства особливу актуальність набувають теоретичні та практичні проблеми, які пов'язуються із сукупними діями економічних законів на етапі становлення сучасних ринкових відносин, формування нового господарського механізму, що стає особливо значимим для нашої країни. Такі завдання неможливо вирішити у відриві від більш загального теоретичного завдання – створення розвиненої і цілком зрілої наукової парадигми, а на її основі і доктрини сталого економічного розвитку, що є найважливішою умовою формування нового типу господарських відносин. Адже в даному випадку мова йде не про різні (хоча б і взаємопов'язані) завдання, а про одне й теж завдання.

Для того, щоб стати цілком зрілою, розвиненою, наукова система економічних відносин не повинна бути замкненою у колі категорій, що відображують тільки “основну лінію” розвитку економіки. Вона мусить втілювати в собі й сукупність категорій, механізмів функціонування економічних відносин на даному етапі розвитку ринкової економіки. У цьому контексті механізми функціонування фінансово-кредитної системи є важливою “передавальною” ланкою від основної закономірної лінії розвитку ринкової економіки до формування системної цілісності нового господарського механізму.

Розробка проблем функціонування економіки на нинішньому етапі розвитку ринкових відносин дозволяє виявити у “вертикальному розрізі” рух економічної системи в єдності її основних структурних (ієрархічних) рівнів, покладаючись на фінансові важелі. Підходи, засновані на використанні методів структурних (ієрархічних) рівнів, дозволяють одержати й “вертикальний розріз” самих фінансово-кредитних відносин. Такий розріз має у своїй основі глибинні загальноекономічні відносини та закладається на “стику” теоретичної економіки з іншими науками – фінансами, управлінням тощо.

Складність зв'язків в економіці, що постійно підкреслюється у фундаментальних наукових роботах, стає характерною і для сучасної економічної думки, адже в теоретичній економіці сучасного спрямування досить широко підкреслюється системний, багаторівневий підхід до економіки. Можливо, це пов'язується з тим, що в якості практики як критерій істини розглядається лише її поверхневий рівень – поточний господарський досвід, повсякденні уявлення. Використовувати критерій практики в економічній теорії – значить виходити з об'єктивно найбільш глибоких, визначальних факторів економічного розвитку, з необхідності розкриття управлінських впливів у сучасних фінансово-кредитних відносинах. Тільки на такій основі може бути правильно зрозуміле місце та значення інших, менш глибоких рівнів економічних відносин світового господарського механізму.

Закони суспільного розвитку, у тому числі закон доданої вартості, визначають загальні принципові рамки структури потреб і виявляють тип взаємозв'язку між рухом структури виробництва та відносно самостійним рухом структури потреб. Адже в умовах економічних відносин ринкового спрямування, без урахування процесів фінансіалізації та інших факторів впливу, виникає система заходів цілеспрямованого впливу на формування економічних потреб.

Реалізація потенціалу науково-технічного прогресу як значимого фактора впливу потребує якісно нових соціальних рушійних сил. Для цього необхідна принципова перебудова як структури потреб через розвиток особистостей, так і опрацювання сучасних методів управлінських впливів з метою прищеплення навичок стійкого економічного розвитку, застосовуючи новітню філософію господарювання.

А це має базуватися на досягнутому рівні розвитку виробничих сил, де суспільство одержує можливість змінювати структуру виробництва, щоб вона максимально мірі відповідала тим потребам, що визначають *національні інтереси*.

Таким чином, завдання формування іншого за якістю господарського механізму, покладаючись на нову філософію господарювання, не дозволяє обмежуватися тільки урахуванням загальної специфіки економічних інтересів різних суб'єктів економічних відносин. Господарський механізм реалізує найвищу мету економічних відносин завдяки провідній ролі в системі економічних інтересів. До того ж важливим питанням залишається значення та оцінка ефективності будь-якої діяльності, оскільки визначення ефективності виробництва як співвідношення його результатів і витрат певною мірою є загальним і тому малозмістовним.

Відомо, що ефективність - категорія, що має різноманітні аспекти. Наприклад, критеріями господарського (техніко-економічного) підходу до оцінювання процесу виробництва слугують і визначені у вартісних показниках обсяги (приріст) національного доходу на величину грошових витрат його виробництва. Та все ж концептуальні (теоретичні) і розрахункові аспекти ефективності, певна річ, слід враховувати, адже проблема ефективності полягає у

максимізації ефекту на основі повного використання можливостей усіх економічних суб'єктів сукупної праці суспільства, що буде розглянуто нижче.

Зазначимо, що найбільш глибинна сутність, тобто основна лінія історичного розвитку господарських відносин і основні властивості фінансово-кредитних відносин, у тому числі й її фази, розкривалися в порядку наукового пізнання. Такі спостереження, а на їх основі – прогнози та передбачення повністю підтверджувалися життям, історичним досвідом розвитку економічних відносин.

Разом з тим, як це і розглядається науковцями, сама практика збагачує наукові уявлення щодо перспектив та резервів розвитку світового господарства, висуваючи перед наукою нові проблеми, одночасно створюючи об'єктивні передумови щодо їх вирішення.

Відповідно, що основним завданням формування новітніх механізмів (інструментів) використання економічних законів у нинішніх умовах господарювання стає оптимальне поєднання економічних інтересів особистості, колективів та суспільства в цілому на основі провідної ролі загальнонаціональних інтересів.

Зазвичай підкреслюється одна, об'єктивна сторона існуючих поглядів, яка полягає у створенні таких об'єктивних умов господарювання, в яких діяльність як окремих працівників (виконавців), так і колективів спрямовується на реалізацію загальнонаціональних інтересів. Але є й інша, суб'єктивна сторона такого визначення, вона полягає в усвідомленні окремим працівником своїх справжніх інтересів.

Оскільки структура (ієрархічна побудова) розглядається у наукових дослідженнях як стійка системна впорядкованість, певний устрій всієї сукупності зв'язків, відносин, взаємодії між частинами (складовими), стадіями процесів змін чи розвитку системи як цілого, то кожний стан відносин (у тому числі господарських, економічних, фінансових тощо) ґрунтується на попередньому стані та зумовлює новітні форми відносин. Зважаючи на наукові розробки, визначається, що кожний стан господарських відносин проявляється як певний рівень у процесі виникнення і розвитку системи економічних законів.

Як відомо, елементами суспільно-економічного рівня є відносини у виробництві, розподілі, обміні, споживанні. Уже на організаційно-економічному рівні елементами є ланки національного господарства, органи управління ними. В кожній з цих ланок є свої способи зв'язку, взаємодії елементів цілісної системи, свої специфічні закони. У той же час, вони утворюють складну систему функціонування всієї економічної системи.

Пошук та обґрунтування наукових підходів до вироблення державної політики стимулювання економічного відтворення стає на сьогодні вкрай важливим завданням формування нового ступеня розвитку, адже процеси фінансiалiзацiї, якi розповсюдилися у свiтовому просторi, набули загрозливого характеру через, наприклад, акумуляцiю значних фiнансових ресурсiв, що залишаються поза реальними секторами економічної системи, пе-



реоцінку фінансових активів суб'єктів господарювання, відрив їх ринкової вартості від реальної, нерівномірний розподіл цих ресурсів та як наслідок, недофінансування виробничого сектора. А це стримує сам економічний розвиток і його сталий стан.

Тому, як зазначають деякі автори, у середині другого десятиліття нового століття взаємодія економічних суб'єктів виробничого та фінансового секторів економіки утворюють *традиційну й інноваційну* сфери взаємовідносин [64].

*Традиційна сфера* взаємодії господарюючих суб'єктів й економічних систем, яку відносять до *замкненої системи*, здійснює репродуктивну діяльність і відтворення традиційних товарів та послуг, а також *сталих економічних зв'язків* згідно з *законом стабілізуючої традиції*.

А вже *інноваційна сфера* спрямована на здійснення продуктивної діяльності та відтворення інноваційних товарів і послуг, вона орієнтована на відтворення інноваційних економічних зв'язків.

Зважаючи на те, що це *відкрита система*, інноваційна сфера вітає оновлення своїх елементів і зміну моделей взаємодії, спираючись на світовий досвід, закономірності розвитку й *економічний закон оновлення* [64].

Отже, економічну діяльність фінансових інститутів визначають як:

а) репродуктивну (традиційну), спрямовану на одержання та відтворення вже відомих, традиційних благ, існуючими засобами (способами);

б) продуктивну (інноваційну), пов'язану з виготовленням і реалізацією нових благ і відповідних нових засобів чи зі створенням відомих благ, але за допомогою нових засобів.

Також відзначають те, що важливим фактором динамічного та сталого розвитку інноваційних процесів виступає *фінансовий сектор*, який є одним із ключових компонентів, що забезпечують погодження даних процесів у національній економіці.

За допомогою інвестицій інновації мультиплікуються у реальному та фінансовому секторах економіки [64].

На фінансових ринках, де акумулюються фінансові ресурси з метою підвищення їх ефективності, впроваджуються заходи щодо забезпечення економічних агентів цими ресурсами, що набувають значення інвестицій, задовольняючи різні сектори економіки і таким чином сприяючи економічному зростанню і розвитку, враховуючи при цьому інноваційну складову виробничого та фінансового сегментів усієї економічної системи.

Розвиток інноваційних механізмів та інструментів фінансового ринку, які орієнтовані на оновлення системи взаємодій і інститутів, спрямовано на відтворення благ, що мають новизну, задовольняють економічні потреби й інтереси господарюючих суб'єктів [64].

Інноваційні ж фінансові продукти, методи й механізми фінансового забезпечення, як вважають певні автори, ускладнюють економічні відносини, породжуючи нові потреби у *фінансових інноваціях* як результат взаємодії виробничого та фінансового ринку, ефективного функціонування якого забезпечує довготривалі темпи економічного зростання, надаючи нову якість процесу інституалізації національного фінансового ринку [64].

Посилаючись на Й. Шумпетера, виділяються “нові комбінації” як ключове поняття *теорії економічного розвитку*, де під розвитком йшлося про створення нових комбінацій з деяких елементів і що це нерівномірний за своєю суттю процес, який відображає зміни самої траєкторії руху, що належать йому [51; 64].

Майже сто років тому було виділено інноваційні хвилі розвитку економіки, які, за Шумпетером, в середньому тривали 55 років. А кожен інноваційний цикл розраховувався приблизно у 50–60 років.

У цьому аспекті еволюція формування фінансової системи, з огляду на економічні цикли М. Д. Кондратьєва, виявляла те, що зміна технологічних укладів відповідає переходу фінансових систем на новий якісний етап розвитку. Введене Кондратьєвим поняття “умов грошового обігу” підкреслило особливу роль *вільного капіталу* (інвестицій) для розвитку науково-технічного прогресу як основи циклічного розвитку економіки, окрім технічних винаходів, що є актуальним і на сьогодні. А взаємодія цих двох значень приводила до інновацій у фінансовій системі, її якісної трансформації.

Варто зазначити, що еволюція становлення фінансових інституцій здійснювалася у тісному взаємозв’язку з інноваційними циклами, сприяла буттю нових інституційних властивостей, а це дозволяє розглядати фінансові відносини як інституційну систему взаємодії ринкових агентів, інститутів держави та суспільства, забезпечуючи ефективність перерозподілу фінансового капіталу в процесі суспільного відтворення інституту інновацій, таким чином формуючи конкурентні переваги [51; 64].

Потреба у фінансових ресурсах, їх кількості, обсягах, складі, часі надання певною мірою залежать від етапу розвитку економічної системи, циклу процесу відтворення, мети та місця проведення змін, стану фінансового ринку, що обумовлює попит на ці ресурси, з урахуванням інноваційної складової вмісту інноваційних фінансових продуктів.

Це, у свою чергу, повинно визначати створення різних механізмів інноваційного розвитку фінансового ринку для забезпечення якісних змін у відтворенні господарських відносин, впливаючи на темпи та структуру відтворювальних процесів, з використанням усього потенціалу фінансового ринку з метою оновлення господарських відносин.

Нагадаємо, що аналіз науково-технічного потенціалу України цьому розділі був досліджений на достатньому рівні, але все ж таки проведемо певний розгляд інших аспектів наукової складової нашої держави, як значимого важеля економічного розвитку.

Зокрема, розглянемо сукупність кадрових, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів вітчизняної науки, що має обумовлювати розвиток усіх сфер національного господарства.

В Україні існувала розгалужена мережа наукових закладів, зокрема, в 2004 р. наукові дослідження і розробки виконували 1505 організацій, в яких працювало 106,6 тис. спеціалістів [102]. Найбільша кількість науко-

вих організацій традиційно концентрувалась у промислових регіонах, де зосереджувалося майже 60 % від їхньої загальної кількості.

Але криза як в економіці, так й в цілому в країні упродовж років призвела до значного зменшення як наукового потенціалу, кількості наукових закладів, високоякісних науковців, фінансування наукової діяльності, так і в цілому призвела до занепаду науки.

Що стосується інноваційної діяльності, то протягом 1991–2002 рр. кількість створених зразків нових типів техніки зменшилася з 593 до 335, кількість комплексно механізованих та автоматизованих цехів, дільниць, виробництв – у 4,6 разів, впровадження нових прогресивних процесів – майже у 4 рази, освоєння виробництв нових видів продукції – майже в 1,5 разу [102].

До того ж, якщо у 1990 р. в науці та науковому обслуговуванні було зайнято 313,1 тис. осіб, то в 2002 р. – 106,6 тис. осіб, з яких науковий ступінь мали лише 19,8 (4,1 тис. докторів і 17,0 тис. кандидатів).

Фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у 2004 р. становило 1,2 %, у тому числі за рахунок держбюджету – 0,37 %. У той же час у розвинених країнах світу частка державних витрат на НДДКР становила, наприклад: у Фінляндії – 0,95 %, в Японії – 0,87 %, у Швеції – 0,86 %, в США – 0,56 % [102].

У Чехії, Угорщині, Польщі протягом 90–х рр. вдалося зберегти співвідношення витрат на науку та освіту до ВВП, а з урахуванням зростання обсягів валового продукту – суттєво підвищити рівень фінансування галузей, що мають вирішальне значення для інноваційного розвитку економіки.

Як відзначають деякі науковці, аналіз науково-технічного розвитку багатьох країн світу свідчить, що за умов наукоємності ВВП на рівні 0,9 % наука стає витратною галуззю, а економічну віддачу від інвестування в науку можна отримати лише у разі перевищення цього критичного рівня [102].

Для України критичне значення наукоємності ВВП має становити 1,7 %, що встановлено Законом “Про наукову і науково-технічну діяльність”. Можливо, це – одна з причин того, що в Україні зараз не вигідне фінансування науки як в економічному, так й в соціальному плані [102].

Відомо, що країни, які підтримують лише соціокультурну та пізнавальну функцію науки, зазвичай стають донорами інтелектуального потенціалу для інших країн. Попит на фахівців із таких спеціальностей, як біотехнологія, програмування, телекомунікації, теоретична фізика, постійно зростає в першу чергу у високорозвинених країнах світу, зокрема США, Німеччині, Франції, Японії. У результаті, як уже вказувалось у нашій роботі, відбувається процес “відтоку мізків” до країн з більш привабливими фінансовими та соціальними умовами для науково-дослідної роботи [102]. До того ж рівень фінансування на проведення НДДКР з урахуванням дефляторів ВВП становив у 2000 р. близько 35 % від рівня 1991 р., причому темпи падіння витрат на наукові дослідження та розробки були вищими за темпи падіння ВВП. І навпаки, Японія, Південна Корея з другої половини 90–х рр. обрали стратегію інтенсивного нарощування науково-технічної сфери.

Усвідомлюючи те, що національні інтереси України вимагають проведення ефективних заходів, спрямованих на збереження науково-технічного потенціалу, забезпечення ефективного його використання з метою подолання кризових явищ у соціально-економічному розвитку, наприкінці століття було прийнято Постанову Верховної Ради України “Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” (від 13.07.1999 №916-XIV), де передбачалося:

– побудувати організаційну структуру науки на основі поєднання галузевого підходу, зорієнтованого на забезпечення загального прогресу наукових знань і проблемно орієнтованого, що найбільше відповідає ринковим відносинам;

– здійснити чітке структурне розмежування наукового потенціалу на комерційну і неприбуткову частини: неприбуткова охоплюватиме науку, пов’язану з безприбутковим приростом наукових знань, а комерційна – прикладні дослідження і розробки нових технологій та продуктів;

– створити мережу головних галузевих інститутів, які разом із проведенням наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт повинні виконувати функції координаторів розробок, моніторингу інноваційної діяльності у відповідній галузі, експертів технічного та технологічного рівнів виробництва, розповсюджувачів науково-технічної інформації;

– визначити мережу державних науково-дослідних організацій, що складається з вищих навчальних закладів, науково-дослідних інститутів і наукових підрозділів у складі державних підприємств і організацій та науково-дослідних інститутів, які виконуватимуть функції головних організаторів або координаторів національних, галузевих, регіональних соціально-економічних, наукових, науково-технічних програм, з наданням їм статусу національного, галузевого чи регіонального центру;

– сформувати національні наукові центри на базі науково-дослідних інститутів, які проводять фундаментальні дослідження, забезпечувати їх переважне фінансування за рахунок державного бюджету (не менш як на  $\frac{3}{4}$  від потреби) [102].

Отже, було проголошено та на законодавчому рівні закріплено такі важливі для молоді держави напрями, які донині залишаються лише намірами.

Натомість держави, які покладаються на новітні технології, набуті (чи запозичені) знання, розуміють важливість для суспільства та держави в цілому політики застосування стратегічних важелів розвитку, забезпечують майбутні покоління, націю фундаментальними діями щодо можливих сценаріїв людського буття, з урахуванням місця свого народу в геосистемі.

Усвідомлення того, що майбутнє формується нинішніми діями, надає перспективного бачення та орієнтує громадську думку на нинішні вкладення національних ресурсів у майбутні покоління. Вважається, той, хто вкладає сьогодні, одержить завтра перевагу, а таке гасло можливо розглядати як один із існуючих варіантів еволюційного розвитку.

У цьому контексті, якщо розглядати фінансовий ресурс як один із найвпливовіших факторів побудови господарських відносин, виділимо з наукових доробок певні перспективні складові розвитку фінансових інновацій, а саме:

– принципово нові фінансові продукти, технології, послуги або види діяльності, які вперше використовуються чи готові до застосування й розповсюдження як *інновації фінансових інструментів*;

– *інновації самих фінансових процесів* (реінжиніринг), що спрямовані на створення та здійснення принципово нових ідей, прийомів, способів надання фінансових послуг;

– *інновації в організаційній* (управлінській) *структурі*;

– *інновації у технології обслуговування*;

– *інновації в інформаційній системі*;

– *інновації у тарифній політиці*, що у сукупності формують інноваційний механізм розвитку фінансового ринку [102].

У цілому завданням фінансово-кредитної політики України слід вважати формування такого інституційного середовища з метою забезпечення функціонування вітчизняного господарства, яке в змозі підтримувати економічну систему через виробничий сектор за допомогою підтримання достатнього рівня ліквідності, капіталізації банківського сектора, уведення різних фінансових інструментів та постійно діючого фондового ринку, державної політики зацікавленості внутрішніх і зовнішніх інвесторів, закріплення авторських прав й прав власності, – тобто правового порядку для всіх суб'єктів господарської діяльності, а також публічності та прозорості в економічній системі.

Важливим у цьому контексті видається забезпечення взаємоузгоджених дій між законодавчою (Верховна Рада), виконавчою (урядом) владою та Національним банком (як самостійним органом) щодо нівелювання нестабілізуючих впливів екзогенних і ендогенних факторів, зваженої державної політики підтримки пріоритетних галузей економічної системи для створення сприятливих, конкурентних умов проведення господарської діяльності, спираючись на державні та регіональні програми розвитку через бюджетні й фінансово-кредитні механізми.

Особливого значення набувають і процеси світової глобалізації, фінансіалізації та цілеспрямованих впливів політичних міждержавних сил, корпоративних (олігархічних) утворень з метою продовження контролю над деякими ключовими державами, їх ресурсами, власністю та ринками. Стагнація світової промисловості (виробничого сектора) обумовлює й продовження агресивної маркетингової політики західних корпорацій, через рекламні кампанії, провокуючи попит на будь-які види товарів, нав'язуючи свою продукцію та її просування на ринки сателітів, третіх країн.

За цих умов одним із важливих заходів як вітчизняних урядовців, господарників, так і суспільства в цілому має стати організація економічного регулювання, у тому числі й через реалізацію бюджетної політики, забезпечуючи таким чином стимуляцію виробничого сектора, попит на українську продукцію. Фінансування урядом інвестиційних витрат, підвищення соціальних трансфертів, зменшення оподаткування доходів і прибутків до-

зволить проводити державні заходи підтримки вітчизняної економіки. В той же час слід врахувати дії, спрямовані на підтримку збалансованості державного бюджету та недопущення надмірного зростання боргових зоб'язань, що загрожує фінансовій стабільності України [71].

Такі заходи повинні покладатися на певні інструменти, якими, як вважають деякі автори, покликані стати так звані структурні правила збалансування бюджету, де за основу мають бути взяті підходи *неоконсерваторів*, які передбачають перегляд структури бюджетних видатків з метою підвищення їх ефективності та зростання інвестиційної віддачі, а також поступову переорієнтацію державних запозичень, враховуючи використання доходів від приватизації, на інвестиційно-інноваційні цілі та скорочення фінансування поточних витрат за рахунок боргових коштів. При цьому впродовж економічного циклу частка державного боргу у ВВП має утримуватися на стабільному та обґрунтованому рівні [71]. Вітчизняні науковці Лютий та Мороз вважають суперечливою роль НБУ в реалізації грошово-кредитної політики, з метою утримання стабільності цін.

Наголошується, що в умовах офіційно зафіксованої дефляції та падіння виробництва регулятор не повинен агресивно реагувати на допустимі прояви інфляції. Саме в цьому проявляється взаємозв'язок між інфляцією та виробництвом, тобто в забезпеченні таких темпів інфляції, які б мали стимулюючий характер по відношенню до виробництва [71].

Додамо, що ані теоретично, ані у практичному розумінні не можна покладатися навіть на можливість усієї банківської системи виконувати роль регулятора економічної системи країни.

Ці ж науковці відмічають, що в умовах недосконалості вітчизняного фінансового сектора неоднозначним видається й продовження реалізації політики “кількісного пом'якшення” НБУ. Вони відмічають, що з огляду на різке падіння обсягів міжнародних резервів НБУ, в подальшому важко очікувати на ефективність, яка полягатиме в розширенні кредитного потенціалу економіки та, як результат, зростанні зайнятості населення.

Відмітимо, що ці автори ще не так давно оптимістично розглядали майбутнє фінансового сектора. Додамо, що за 2014–2015 рр. значно зменшилась кількість населення країни, промислові підприємства банкрутують, а банківський сектор продовжує лихоманити і він ще більше зменшився.

У цілому ж фінансіалізація, яка вже забезпечила собі домінування у світовому просторі як об'єктивно-історичний процес, розвивається в глобалізованому суспільстві, підминаючи під себе все більше галузей економіки, впливаючи на всі господарські відносини, проникаючи у розум людей.

Процеси фінансіалізації активно втягують все більше підприємств, галузей, господарських утворень в коло відносин фінансового ринку, обумовлюючи останніх ставати не тільки його активними учасниками, а й були залежними від кон'юнктури відповідного фінансового середовища [71].

Можна констатувати, що в цілому фінансіалізація (а деякі автори зазначають – надмірна) негативно впливає на економічні процеси не тільки в умо-

вах кризових явищ, провокуючи скорочення динаміки економічного розвитку, знищуючи окремі галузі, вихолощуючи асортиментні здобутки різних товарних груп. Вона викликає посилення диференціації суспільних прошарків, збільшуючи розшарування верств населення. Вітчизняні реалії свідчать, що за дуже короткий період в Україні сформувався прошарок найбідніших людей, значна кількість яких змушена ритися у смітниках, а колись багату й процвітаючу країну заповнили реалізатори, охоронці і злидні.

Держава в особі держслужбовців, що *мислять державними категоріями*, повинна переосмислити процеси, які нині відбуваються, та визначити, спираючись на теоретичні основи буття людства, економічну політику, використовуючи *правові, економічні й адміністративні* важелі, *пропагуючи* методи демократизації господарських відносин.

Світова фінансова криза не тільки оголила недоліки нинішньої економічної моделі, вказавши на “неетичну” поведінку представників фінансового сектора, а й виявила “ерозію” довіри до фінансових інституцій, які в гонитві за надприбутком перейшли межу між “творчими”, як їх нещодавно назвав нобелівський лауреат Дж. Стігліц, прийомами бухгалтерського обліку і “бухгалтерськими махінаціями”. Межею такої політики вже стає банкрутство багатьох фінансових систем, а на черзі – масштабне банкрутство деяких урядів та розвал соціального забезпечення, що проявляється через так зване “реформування” охорони здоров’я, освіти та пенсійної системи.

Здійснення економічних, політичних і соціальних завдань щодо раціонального споживання фондів грошових коштів у процесі алокації, тобто накопичення та використання (збору, розподілу й перерозподілу) національного доходу повинно ґрунтуватись на факторах проведення процесів управління економікою на засадах домінування конкуренції, підпорядкування всіх управлінських процесів загальній ідеї верховенства права як основоположної концепції ринкових відносин. Фінансово-кредитні важелі надають можливість впливати на темпи і напрями економічного розвитку, використовувати фінанси для прогнозування та передбачення стану економіки, стимулювати економічне зростання й процеси відродження держави. Розробки та запровадження підходів і методологій щодо прийняття зважених управлінських рішень спонукало до напрацювання інструментарію накопичення й ефективного використання ресурсів, як фінансових, так й людських, які відіграють провідну роль у процесах усупільнення соціально-економічних відносин.

Тобто осмислення наукової спадщини визначає особливе значення здатності людського потенціалу до ефективного вирішення управлінських проблем, що є важливим у проведенні зваженої економічної політики будь-якої держави світу.

Оскільки в Україні поки що не відпрацьовано концепцію економічного розвитку, не визначено основних пріоритетів господарського розвитку, то й фінансово-кредитна державна політика не має яскраво виражених орієнтирів, а бюджет ще не став дієвим інструментом економічних реформ че-

рез відсутність сучасних важелів впливу на трансформаційному етапі вибору конкурентних ринкових відносин.

Теоретичні напрацювання світової економіки, що знайшли своє практичне застосування, у кінцевому підсумку мають стати комплементарною складовою сучасного наукового пізнання, яке надасть можливість розглядати концептуальні фактори управлінських впливів з огляду на емпіричні аспекти становлення ринкових відносин. Ці підходи повинні спиратись на визначені світові засади приватної власності й встановлення конкурентного середовища.

Таким чином, серед проблем сталого розвитку фінансово-кредитної системи та економічного зростання при проведенні державницької політики впровадження сучасних ринкових відносин, яка ґрунтується на конкурентних засадах, виникають проблемні питання, пов'язані з дефіцитом фінансових ресурсів та вміннями їх ефективно використовувати. Тому, деякі економісти вказують ще й на те, що при фінансуванні таких накопичених бюджетних дефіцитів уряд повинен виходити на ринок капіталів і вступати у конкуренцію з приватним сектором за одержання коштів, а це підштовхує до зростання процентних ставок [14].

Опрацювання багатьох визначальних теоретичних підходів, концепцій і факторів наукового спрямування можуть мати своє значення та впливати на становлення будь-якої економіки. Теоретичні виміри дозволяють зафіксувати їх сукупне значення і впливи та визначити, до чого можуть призвести їх співвідношення при застосуванні нині та в перспективі.

Наприкінці ХХ та на початку ХХІ ст. спостерігалось таке стійке явище у світовій і національній економіці, як перманентний перерозподіл або концентрація фінансово-кредитного капіталу [14].

Глобалізація, яка охопила більшість світової економіки, викликала загострення конкурентної боротьби. Виявлення та визначення новітніх рис і елементів фінансового ринку (наприклад, у вигляді фінансіалізації) і психологічна спрямованість на новомодні уподобання та потреби молодого покоління споживачів, а також психологічна обробка учасників ринку обумовлює спрямування та здійснення масштабних інвестицій у новітні технології з метою запропонування клієнтам нових послуг, з метою підвищення своєї конкурентоздатності, залучення нових компаній-емітентів, а також мобілізації (за допомогою нових учасників і розширеного кола інвесторів) необхідних інвестиційних ресурсів. Такі новітні тенденції суттєво впливають на структуру витрат і доходів населення, спонукають інвестувати значні фінансові ресурси у процеси їх використання та одночасно визначають якісну вартість своїх послуг.

Тенденції, які проявились в останні роки минулого століття, чітко виявили дві сторони медалі світової фінансової глобалізації:

- по-перше – широкі можливості у доступі окремих країн до світових фінансових ресурсів;

- по-друге – непередбачені загрози, пов'язані з неконтрольованим рухом капіталу через державні кордони.



Наприкінці ХХ ст. у світовій економіці ґрунтовними вважались визначення тенденцій, які відмічали, що до негативного впливу світових фінансових ринків схильні нестійкі економіки, які переживають труднощі розвитку й адаптації до умов ринку та відчувають нестаток капіталу. Це було підтверджено світовою фінансовою кризою наприкінці 90-х рр. А вже на початку ХХІ ст. проблеми світової фінансової глобалізації набули іншого значення, які виявились на прикладі США, економіка якої має надмірний наплив капіталу від світових фінансових ринків.

Також надало новий імпульс процесам глобалізації фінансових ринків введення спільної європейської валюти [14].

Отже проблеми фінансової глобалізації на сьогодні мають важливе значення як для фінансових інститутів, так і для підприємницьких структур та інтересів населення як споживачів.

Загострення конкурентної боротьби виявило ще й таку особливість: наприкінці століття стався цілий ряд об'єднань, злиттів й поглинань як засіб підсилення своїх конкурентних позицій, а також розширення територій і галузей фінансово-кредитного ринку.

Макроекономічні міркування, обговорювання напрямів руху науки і практики, обмін досвідом привели до того, що окремі держави, крім традиційного підходу щодо запозичення міжнародного досвіду, застосування новітніх технологій, спрямували свої зусилля ще й на те, щоб виокремити питання спільних дій, у тому числі щодо зміцнення фінансово-кредитної системи як своєї країни, так і груп споріднених країн відповідно до Маастрихтської угоди.

Успішність економічних процесів багато в чому залежить від зважених, умілих та цілеспрямованих дій державного управління, яке згідно з наданими повноваженнями чинить регуляторні впливи на проблеми суспільного розвитку в усіх напрямках еволюції людства. Таким чином, можна відзначити, що саме держава повинна брати на себе відповідальність за стан і рівень економічного прогресу країни, визначати напрями і роль розвитку підприємництва у цьому процесі на всіх рівнях управлінської діяльності, починаючи з найнижчих рівнів, якими є приватні (індивідуальні, сімейні) підприємства, підприємства різних видів відповідальності, корпоративні тощо, які мають на певній території свій інтерес. Таким визначенням можна охарактеризувати сучасні спрямування і роль держави в новітніх умовах економічної діяльності, й, відповідно, виявити набір методів та інструментів державного впливу на економічні процеси.

Практика взаємодії держави й суб'єктів економіки виявила та визначила *два теоретичних підходи* щодо типів і форм їх взаємообумовлених впливів одне на одне.

У *першому* підході держава визначалась як так званий “нічний сторож”, тобто це була вимушена необхідність, пов'язана з потребами створення сприятливих умов для розвитку приватної економіки й стабільності суспільства. В *іншому* підході держава визначається як основа керованого

розвитку системою вільного підприємництва й виступає як трансформатор системи “експропріаторів” у цивілізовану ринкову систему [14].

Регуляторні дії або заходи держави як потреба чи властивість насамперед самої економіки є також вимогою середовища, що охоплює економічні відносини, оскільки регулювання інколи може бути викликане не тільки економічними мотивами.

В історичному контексті світової економічної діяльності існують багато прикладів проникнення державних впливів в усі “шпарини економічних відносин”, де держава виявляє та визначає найрізноманітніші завдання щодо проведення управлінських впливів на діяльність будь-яких економічних суб’єктів.

Все, що стосується економічної системи, може бути об’єктом державної уваги та впливів, тобто вона в змозі спричинити певні державні заходи на свою економічну систему.

Незважаючи на могутню силу приватної ініціативи, значимість мотивації підприємництва та інші визначальні (спонукальні) фактори ринкової економіки, держава з її ресурсними (як фінансовими, так і людськими) можливостями виявляє й необхідність у вирішенні й позаекономічних завдань життєдіяльності суспільства. Наприклад, при проведенні фіскальної або бюджетної політики держава реалізує свої функціональні повноваження, керуючись в деяких випадках й позаекономічними мотивами.

Отже, створення ефективно діючого фінансового ринку, який в змозі забезпечити підприємницькі структури різними видами фінансових ресурсів, є найважливішим завданням реформування економіки будь-якої країни. Слід враховувати, що будь-які масштабні економічні перетворення залишаться незавершеними без створення конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати, перерозподілити та надати реформованій економіці своєчасні інвестиційні ресурси, що й визначає місце фінансово-кредитних відносин у системі економічних відносин сучасної ринкової економіки.

За сучасних умов господарювання важливим етапом для розвитку світової економіки наприкінці ХХ ст. (в останні десятиліття) стала активізація структурної самоорганізації іноземного, а на сьогодні вже і почасти вітчизняного капіталу, цільової інтеграції комерційних банків із промисловістю, торгівлею, страхуванням та іншими видами надання чи використання фінансових послуг (ресурсів). Це відбувалося у такій неадміністративній формі, як створення новітніх та підвищення ефективності діяльності вже сформованих офіційних і неофіційних фінансово-промислових груп (ФПГ) або транснаціональних корпорацій в різних країнах (ТНК), які організуються у різних видах економічної діяльності для проведення спільних дій на ринку.

Проблеми концентрації різних видів ресурсів (у тому числі виробничих, фінансових, технологічних, людських, сировинних) набули свого значення ще на початку минулого століття, коли особливо гостро постали питання економічної стабільності, у т. ч. фінансової, в умовах перерозподілу

ресурсів на користь військового виробництва. Це обумовлювалося спрямованістю деяких імперіалістичних країн до впровадження доктрини воєнного та економічного панування та надавало змогу випробовування деяких теоретичних ідей на практиці, оскільки в світі проблеми подальшого розвитку капіталізму набували на той час особливого значення.

Завдання цих заходів покладалось на здійснення такого перерозподілу ресурсів, який би дозволив уникнути зростання інфляції, загострення соціальної напруги та зняття введення прямого контролю над економікою [14].

Такі обставини спонукали до налагодження взаємин різнорідних за формою та видами діяльності підприємств і закладів, до їх об'єднання, які згодом трансформувались у фінансово-промислові групи чи транснаціональні корпорації.

Емпіричні дослідження, які аналізують тенденції діяльності таких ФПГ у різних країнах світу відмічають, що на сьогодні найбільшого ефекту досягають ті з них, де об'єднані капітали банків, інвестиційних та страхових компаній, пенсійних фондів, консалтингових і брокерських фірм, а до складу фінансово-промислових груп, поряд із сировинними і базовими складовими з великим експортним потенціалом, входять високотехнологічно розвинуті галузі, в яких зосереджений такий важливий ресурс, як значний інтелектуальний потенціал [14].

Оскільки на початку ХХІ століття у світі діяло вже понад 40 тис. фінансово-промислових груп та транснаціональних корпорацій, які розташовані майже у 150 країнах світу і мають понад 200 тис. філій, виникають питання щодо осмислення їх значення, вивчення методології розвитку та важелів впливу на економічний стан суспільних відносин як системного явища.

Адже фінансово-промислові групи контролюють у світі майже половину промислового виробництва, більше половини зовнішньої торгівлі (зовнішній товарообіг ФПГ і ТНК оцінюється у 5,5 трлн дол. США, що складає 70 % всієї світової торгівлі), мають приблизно 4/5 патентів та ліцензій на виробництво новітньої техніки, технології й “ноу-хау” крім того, більше 100 із 300 найкрупніших банків світу входять до складу ФПГ [14].

Слід відмітити, що приблизно біля 2/3 всіх своїх операцій фінансово-промислові групи ведуть у своїх державах, а біля 1/3 – за кордоном (з них 6 % – у розвинених країнах).

У структурі і характері діяльності фінансово-промислових груп, які розміщуються в різних країнах, є як спільні риси, так і значні відмінності. Вони обумовлені цілим рядом причин, серед яких можна виділити такі:

- географічне положення;
- наявність розвинутих господарських зв'язків;
- масштабність економіки;
- історичні умови становлення корпоративної власності.

Необхідно наголосити й на тому, що за останні десятиліття минулого століття фінансово-промисловими групами були виявлені впливи на якісний стрибок у впровадженні новітніх технологій та розвитку корпоративних ідей щодо надання управлінських послуг.

Також підкреслимо, що свого часу фінансово-промислові групи й транснаціональні корпорації зіграли важливу роль у побудові Європейського Союзу, надали поштовху розвитку південно-східних “азійських тигрів”, становленню “нових індустріальних країн”.

Серед різноманітних форм діяльності, яку на сьогодні проводять фінансово-промислові групи в світі, слід виділити одну із самих перспективних (її освоювали банки як джерело інвестицій та кредитів) – це управління фінансами корпорацій. Адже кредитні інститути проводять різні стратегії і тактики щодо розміщення грошових коштів трастів у ФПГ.

Пожвавлення виробництва у ряді галузей спонукало банківську систему знову звернутись до оренди, у тому числі до її довгострокового виду, яким є лізинг. Саме лізинг є достатньо ефективною формою підтримки підприємств у фінансово-промислових групах різноманітними ресурсами, у тому числі й фінансовими.

Все більше уваги в світі приділяється впровадженню венчурного бізнесу, який на Заході з’явився понад 40 років тому і за цей час уже стимулював три науково-технічні революції (постіндустріальну, інформаційну та біотехнологічну) [14].

Тенденції розвитку сильних корпоративних зв’язків та вплив кланів на менеджмент організацій призвели до виникнення у ряді країн Європи, Південно-Східної Азії, Америки великих концернів, у яких керівництво власністю й управління організаційними структурами тісно пов’язані з родинними зв’язками, а різноманітні організаційно-господарські форми створених ФПГ є одними з провідних у світовому господарстві [14].

Останні світові тенденції функціонування ФПГ виявляють закономірності того, що їхні організаційні форми розвиваються у двох напрямках:

- консолідація та розширення меж участі;
- взаємопроникнення у вже існуючі групи.

Також у різних країнах світу спостерігаються відмінності й у створенні та організаційно-економічній побудові ФПГ.

Наприклад, у Німеччині існують як традиційні концерни, на чолі з однією великою корпорацією, так і універсальні міжгалузеві утворення, які формуються навколо банків, зважаючи ще й на те, що банківська система цієї країни є більш закритою. Роль інвестиційних інститутів відіграють у цій країні так звані універсальні банки [14].

Діяльність концернів у цій країні розповсюджується на одну галузь або підгалузь економіки. Наприклад, зі 100 найкрупніших компаній Німеччини приблизно у 80 один із членів спостережної ради є членом правління іншої. Три основні фінансові інститути – “Дойче банк”, “Комерцбанк” і “Дрезденбанк” – складають основу німецької фінансової системи. Таким чином, наприклад, “Дойче банк” володіє 28,5 % капіталу “Даймлер-Бенц”, а всього на банки припадає більш ніж 25 % акцій 25 найкрупніших промислових корпорацій Німеччини.

В іншій розвинутій країні світу - Японії на сьогодні існують два типи корпорацій: ФПГ та ТНК. У ФПГ фінансові ресурси вільно утворюються

шляхом перехресного володіння акціями цих утворень, а в ТНК провідна компанія об'єднує свої дочірні фірми за допомогою часткового володіння їхніми акціями або за допомогою вертикальних технологічних зв'язків, що є особливістю проведення управлінських впливів для цієї країни. Зокрема, в Японії виділяють шість найбільших груп: "Міцуї", "Міцубіши", "Сумітомо", "Санва", "Фуе", "Дайїти-Канге", які представляють лише 10 % компаній країни, проте на них припадає більше половини загального обсягу продажу товарів [14].

Наприкінці століття в японських ФПГ спостерігалася тенденція до зниження довгострокових банківських кредитів у фінансуванні корпорацій, але при цьому розширювались можливості їх фінансування через інший важіль, коли за рахунок власних коштів для учасників ФПГ виділяються пільгові кредити. Таке маневрування фінансовими ресурсами забезпечувалося в основному на такі заходи:

- розробку власних "ноу-хау" та придбання новітніх технологій і ліцензій;
- практикування в корпораціях обміну досвідом і спеціалістами;
- освоєння нових ринків завдяки випуску новітніх виробів.

Слід зазначити, що досвід проведення управлінської політики, яка застосовується у японських ФПГ, вже набуває широкого вивчення та використання у деяких країнах, що розвиваються.

У США набуло розповсюдження утворення та проведення діяльності ФПГ і ТНК на високорозвинених територіях, де є можливість концентрації таких важливих ресурсних сполучень, як фінансові, людські й технологічні основоположні складові капіталістичних процесів відтворення. У цій країні особливо розвинуті фінансово-промислові групи в мегаполісах (наприклад, ФПГ такого конгломерату, як Нью-Йорк, зосереджує 90 % всіх операцій інвестиційних банків, брокерських контор і фондових бірж, 50 % трастових відділів комерційних банків, 40 % активів страхових компаній та значну частину торгівлі федеральними облігаціями).

Слушно буде виділити каліфорнійські й техаські ФПГ, сферою діяльності яких є нафтовидобування, банківська справа і аерокосмічна галузь.

Державна політика проведення фінансово-кредитних відносин, сформована у ХХ ст. в США, визначає, що американські банки, згідно з законом Гласса-Стіголла, що діяв з 1933 по 1999 рр., були розподілені на звичайні, тобто депозитно-позикові, та інвестиційні, які проводили свою діяльність на фондовому та інших фінансових ринках. Проте вони не були пов'язані з операціями по вкладах. Тобто запобігалось відволікання коштів на спекулятивні операції.

Сьогоднішня державна політика у зв'язку з проведенням дій щодо дерегуляції управлінських відносин відійшла від прямих важелів впливу на фінансові процеси, тому фондові операції в США також проводить і ряд кредитних інститутів, але все ж таки розподіл праці у проведенні фінансово-кредитних відносин в цій країні зберігається [14].

В іншій країні американського континенту, а саме в Аргентині, після економічної й політичної нестабільності у 80-х рр., з 1990 р. почалося різ-

ке промислове зростання, чому сприяли налагодження макроекономічної стабільності, спеціальна державна програма підтримки підприємницького сектора та регіональної інтеграції.

Така програма регіональної інтеграції дозволила створити об'єднання деяких країн Латинської Америки, які утворили так званий союз Mercosur, куди увійшли Аргентина, Бразилія, Парагвай та Уругвай.

Проведені заходи дозволили їм залучити інвестиції в обсязі 5 млрд дол. США. Ця угода полегшила торговельний режим у зв'язку із застосуванням безмитної торгівлі між країнами-членами об'єднання та надала можливості багатьом іноземним компаніям заявити про свої інвестиційні плани в Аргентині.

Саме встановлені державою “правила гри”, наприклад, через скасування спеціальних дозволів щодо розміщення іноземних інвестицій в країні, де вони мають право володіти 100 % власності місцевих компаній, а також обмежень щодо руху капіталу або його вивозу й надали поштовх стрімкому створенню ФПГ та стабілізували процеси відтворення в економіці [14].

У сусідній з нашою країною Польщі в останнє десятиліття минулого століття з метою стимулювання виробництва автомобілів та залучення для цього іноземних партнерів-інвесторів було застосовано такі державні важелі впливу, як захисні інструменти, через запровадження, наприклад, високих ставок митних податків на імпорт авто, та система “заохочень” для іноземних інвесторів через розповсюдження митних пріоритетів на імпорт запчастин і комплектуючих для розширення внутрішнього виробництва.

Після вступу Польщі до ЄС основним засобом захисту внутрішнього ринку від імпорту автомобілів залишаються встановлені високі ставки акцизних зборів, але вже диференційовані в залежності від певних обставин ввозу. Така політика протекціонізму забезпечила інвестування іноземного капіталу в автомобільну галузь країни в обсязі 4 млрд дол. США [14].

Ще одна сусідня країна – Туреччина – відбудову своєї автомобільної промисловості розпочинала у 60–70 рр. зі створення трьох спільних підприємств (з фірмами “Форд”, “Фіат” та “Рено”), теж застосовуючи заходи протекціонізму.

Урядом підтримувалися іноземні інвестиції та впроваджувалися суворі умови щодо розвитку місцевого виробництва комплектуючих. На початку 90 рр. у Туреччині було створено ще три спільні підприємства з такими відомими транснаціональними корпораціями як “Тойота”, “Хюндай” та “Хонда”, а заходами державної підтримки стали митні збори та платежі, у тому числі й ввізне мито.

В Індії заходами державного впливу на розвиток автопрому через спільні дії з іноземними ФПГ стало урядове стимулювання за рахунок великих державних замовлень, наприклад, спеціальної автомобільної техніки, надання державних пільгових кредитів, а також через повернення податків виробникам-експортерам [14].

У Російській Федерації наприкінці століття налічувалося вже більше, 100 ФПГ, до складу яких входило понад 1150 підприємств та організацій, 160 кредитно-фінансових інституцій і біля 5 млн працівників.

Частка державної власності в цих ФПГ не перевищувала 25 %, а до складу деяких фінансово-промислових груп входили повністю державні підприємства, як, наприклад, Російська залізниця.

Одними із значимих транснаціональних корпорацій Росії стали РАО "Газпром", "Східносибірська група" та інші ФПГ, які були утворені згідно з Указом Президента Російської Федерації "Про створення фінансово-промислових груп у Російській Федерації" від 5 грудня 1993 р. № 2096 на добровільній основі [14].

Цілями об'єднання фінансових, матеріальних, людських, сировинних та інших видів ресурсів підприємств і організацій Східносибірського регіону, які входять до складу "Східносибірської групи", стали:

- створення нових і зміцнення вже сформованих технологічних і коопераційних зв'язків із виробництва конкурентоспроможної продукції;

- залучення капіталу (інвестицій) для забезпечення структурної перебудови виробництва в напрямках, які є пріоритетними для економіки Росії в цілому та для Східносибірського регіону;

- підвищення експортного потенціалу промисловості, нарощування обсягів необхідної для народного господарства продукції (робіт або послуг) та забезпечення на цій основі зростання соціально-економічної ефективності виробництва.

Сама ідея створення такої ФПГ, якою стала "Східносибірська група", була заснована на результатах проведеного аналізу економічної ситуації в регіоні, стану ринків відповідних видів продукції та їх можливостей до відтворювальних процесів, а також на оцінці стану організацій і підприємств, які мали стати учасниками групи. До того ж, на можливість створення ФПГ впливали й такі значимі фактори, як:

1. Наявність потужних фінансових, енергетичних, сировинних (мінеральних, лісових та ін.) видів ресурсів, кваліфікованих людських ресурсів регіону, наукових закладів і виробничої бази відповідних підприємств, які до об'єднання не повною мірою забезпечували належну якість переробки сировини й екологічну безпеку. Концентрація матеріальних і фінансових ресурсів підприємств-учасників групи дозволила істотно підвищити експортний потенціал регіону, й насамперед із виробництва продукції нафтохімії.

2. Тиск закордонних компаній на регіональний споживчий ринок, який відбувався у 90-х рр. при скороченні виробництва, призупинці потужностей з виробництва товарів народного споживання. У той же час наявний промисловий потенціал регіону при переході від розрізнених дій до чітко скоординованих програм, які спиралися на маркетингові дослідження, інвестиції, новітні технології та освоєння виробничих потужностей, здатний був забезпечити заміщення імпортової продукції з цілого ряду різноманітних видів конкурентоздатних товарів [14].

Створення “Східносибірської групи” мало таку особливість, як те, що її учасниками було визначено в якості центральної (головної) компанії ФПГ, яка повинна була б забезпечити представництво її інтересів ВАТ “Центральна компанія Східносибірської фінансово-промислової групи”.

Формування ФПГ “Східносибірська група” проводилося з урахуванням таких основних принципів, як:

1. Необхідність у реалізації програмно-цільового підходу, який визначав попереднє проведення маркетингових досліджень щодо зайняття певної ринкової “ніші” цією фінансово-промисловою групою.

2. Визначення загальних цільових завдань і заходів для їх досягнення, спираючись на використання ресурсного, наукового і промислового потенціалу учасників ФПГ.

3. Забезпечення потужної концентрації наукового і виробничого потенціалу в межах групи, концентрації значних розмірів фінансових ресурсів (капіталів), адекватних масштабам та завданням освоєння певних сегментів фінансових та товарних (як внутрішніх, так і зовнішніх) ринків.

4. Залучення до ФПГ підприємств із урахуванням вимог антимонопольного законодавства, тобто об’єднання різних суб’єктів, які хоч і займають важливі позиції на товарних ринках, але це не посилює конкуренцію серед товаровиробників.

5. Можливість диверсифікації своєї діяльності, яка в змозі сполучати як ресурсозабезпечення, так і впровадження сфер високих технологій, орієнтуючись на внутрішній та зовнішній споживчі ринки. Такий підхід дозволяв забезпечувати вирішення як стратегічних, так і тактичних (оперативних) завдань ФПГ, при цьому дотримуючись досить високої прибутковості у своїй діяльності.

6. Запровадження організаційно-технологічної кооперації в діяльності підприємств ФПГ як по вертикалі (у межах реалізації однієї цільової програми) так і по горизонталі (одночасна участь у кількох цільових програмах).

7. Диференціація підходів щодо вирішення короткострокових, середньострокових та довгострокових інвестиційних завдань у діяльності ФПГ, які ґрунтувалися б на обов’язкових розробках бізнес-планів по кожному проекту і включалися б до загальної програми діяльності ФПГ.

8. Забезпечення як міжрегіонального, так і наднаціонального характеру в діяльності ФПГ, що допускало її орієнтацію одночасно на сукупність регіональних внутрішніх та закордонних ринків (наприклад, на великі області, краї, округи Російської Федерації, країни Південно-Східної Азії).

9. Досягнення високої керованості групи за рахунок відбору до участі у ФПГ сукупності підприємств і організацій з уже сформованими (актуальними і перспективними) коопераційними зв’язками.

10. Фактори територіальної близькості їх розташування та можливість реальної взаємодії як з місцевими, так і з федеральними органами державного управління.

“Східносибірська група” для проведення своєї діяльності об’єднала 27 підприємств і організацій, які забезпечили консолідацію капіталу до статусу-



тного фонду головного підприємства у розмірі 91,8 млрд руб., а також загальну чисельність зайнятих більш ніж 111 тис. чоловік [14].

Об'єднання учасників ФПГ передбачало цільову кооперацію підприємств-учасників у рамках “Східносибірської групи”, яка включала в себе такі програмно-цільові функціональні комплекси:

- паливно-енергетичний (який був орієнтований на програмні цілі розробки нових родовищ нафти й газу з метою енергетичного забезпечення функціонування регіонів Східного Сибіру);

- хімічний (для реалізації програми створення та виробництва нових видів хімічної продукції та лікарських препаратів);

- машинобудівний (з метою реалізації програми створення інформаційних технологій, сучасних засобів зв'язку та спеціального машинобудування);

- соціально-виробничий (реалізація програм виробництва продукції, орієнтованої на внутрішній споживчий ринок);

- науково-дослідний (був метою реалізації програми науково-інноваційного забезпечення виробничої діяльності учасників ФПГ);

- торговельний (проведення реалізації програми розвитку оптової і роздрібної торгівлі);

- фінансово-кредитний (забезпечував фінансове й організаційно-управлінське супроводження реалізації програмних завдань діяльності ФПГ).

Таким чином, підбір учасників групи у межах визначених напрямків мав забезпечувати глибоку кооперацію їхньої діяльності ще на початковому етапі становлення ФПГ.

Наприклад, у реалізації завдань паливно-енергетичного комплексу взяло участь понад 80 % підприємств і організацій ФПГ, хімічного – 50 %, соціально-виробничого – 70 %.

Основу “Східносибірської групи” склали підприємства хімічної промисловості, нафтопереробні, енергетичні та фінансово-кредитні установи, а також наукові заклади.

Проведені заздалегідь (до розробки та запровадження проектів) маркетингові дослідження переконали у правильності орієнтації діяльності ФПГ на розвиток хімічного комплексу. Першочергово була обрана місія групи та визначена “ніша” у її діяльності, що підтвердило правильність прийнятих рішень. Зокрема, це стосувалося й розвитку виробництва полівінілхлориду та одержання нових матеріалів на його основі. Реалізація такої програми передбачала насамперед використання місцевої сировини і матеріалів, а також створення переробних потужностей, тобто диверсифікацію, спираючись на підприємства, які входили до складу ФПГ, наприклад, АТ “Радіан”, АТ “Усолъемаш” та ін. Крім того, на цій основі організовувалися новітні для цього регіону виробництва, якими стали взуттєві, пакувальні, поліграфічні, харчові та інші види продукції.

Для проведення діяльності ФПГ була розроблена наукова програма, яка ґрунтувалася на організації раціональної взаємодії головної організації

групи та служб дослідження перспективних ринків, що проводилися спільно з іншими науковими закладами регіону.

Це дозволило забезпечити наукове обґрунтування економічних програм як самої ФПГ, так і регіону в цілому, а також їх практичне застосування (реалізацію) в прикладних НДДКР, впровадивши у серійне виробництво.

Виконання фундаментальних НДР стало системним явищем для цієї ФПГ та покладалося на Іркутський державний технічний університет.

Базовим НДІ в межах хімічної програми ФПГ було обрано Іркутський інститут органічної хімії Сибірського відділення РАН, який мав провести прикладні НДДКР в галузі створення новітніх хімічних продуктів, косметичних матеріалів, побутової хімії та лікарських препаратів.

Для вирішення питання щодо використання місцевих ресурсів та з метою нарощування випуску конкурентоспроможних на російському і зовнішньому ринках виробів була розроблена спеціальна програма науково-дослідних робіт на базі таких підприємств ФПГ, як АТ “Іркутськгеологія” та Іркутський інститут рідких і кольорових металів.

На основі наукових структур, які входять до складу ФПГ і які вже є на підприємствах, передбачено створення єдиної науково-впроваджувальної системи, що забезпечує застосування у виробництві наукових розробок з урахуванням загальних інтересів групи, у тому числі й для розвитку спеціального машинобудування, харчової, легкої, взуттєвої промисловості, а також створення виробництва з оснащення та інструментарію для внутрішнього використання.

Важливим видається те, що в межах організованої ФПГ була запроваджена можливість системної координації для реалізації єдиної інвестиційної програми всіх учасників групи, сплановано встановлення оптимальної черговості у виконанні її окремих проєктів та впроваджено селективний підхід до виконання кожного з них.

У межах проєкту ФПГ розроблялась і система конкретних техніко-економічних обґрунтувань кожного з цих інвестиційних проєктів у формі бізнес-планів відповідно до існуючих міжнародних вимог.

На основі конкурсного відбору в інвестиційну програму ФПГ було включено 32 найбільш ефективних проєкти з середнім терміном їх окупності 2,8 року, а також програми, які забезпечували б середню рентабельність, тобто відношення чистого прибутку до вкладених інвестицій на період їх реалізації, яка дорівнює 56,5 %. Наприклад, із загальної потреби в інвестиціях на 1995–1997 рр., які становили 4393,5 млрд руб, на частку залучених централізованих коштів припадало не більше 4 %. Таким чином, стратегія інвестування програм ФПГ “Східносибірська група” повинна була розраховувати, головним чином, на залучення приватного вітчизняного та іноземного капіталу.

Отже, висока статутна вартість вкладених у групу коштів та наявність низки високорентабельних проєктів в інвестиційному портфелі були доказом реальності й перспективності шляху, обраного цією ФПГ. На сучасному етапі

становлення й розвитку економічних відносин розробляється багато цільових програм як на державному рівні, так і на рівні регіонів та підприємств, але всі ці програми майже не реалізуються. Головними причинами цього визначають недостатню обґрунтованість програм через нечіткість намічених заходів щодо їх реалізації та незабезпеченість необхідними ресурсами.

У цілому стратегія інвестування, прийнята ФПГ, мала на меті згрупувати інвестиційні проекти у такі три блоки: короткострокові (з періодом реалізації до 2–х років), середньострокові (3–4 роки), довгострокові (більше 4–х років). За цих умов мало б бути забезпечене таке їх цілепокладання, як:

- основна спрямованість короткострокових проектів передбачала заміщення імпорту виробництвом вітчизняної продукції для споживчого ринку (товарів народного споживання, продуктів харчування) та розвиток торговельно-збутової інфраструктури ФПГ;

- вирішення завдань щодо підвищення експортного потенціалу підприємств ФПГ;

- проведення на основі реалізації середньострокової і довгострокової програм структурної перебудови виробничих підприємств, надання їм значення екологічної ефективності.

Проведення власної фінансово-кредитної політики в “Східносибірській групі” спиралося на систему управління фінансуванням інвестиційних програм ФПГ, яка мала на меті, у першу чергу, переведення всіх розрахункових рахунків учасників групи до *єдиного фінансового інституту* та прискорення *оборотності коштів*, а також використання вексельної форми розрахунків. При цьому насамперед передбачалося створення необхідних передумов для фінансового забезпечення реалізації короткострокових програм ФПГ. Відповідно, фінансування середньострокових та довгострокових інвестиційних програм мало здійснюватися за рахунок емісії цінних паперів цієї ФПГ при зацікавленні держави щодо надання централізованих державних фінансових ресурсів і залученні капіталів іноземних інвесторів, що виявляло новітні риси у проведенні приватної фінансово-кредитної політики.

Управлінський механізм із формування і реалізації основних завдань функціонування ФПГ будувався з урахуванням таких важливих положень її діяльності:

1. Забезпечення чіткої організаційної й інформаційної системи з метою взаємодії головної організації та інших учасників ФПГ для реалізації загальних функцій управління групою, включаючи діяльність Ради директорів, централізованих управлінських підрозділів, а також здійснення економічного аналізу в підгрупах учасників та в цілому по ФПГ. З урахуванням наявності у складі ФПГ великих і важливих за соціально-економічною значимістю підприємств у системі управління групою та для її діяльності забезпечується представництво інтересів держави за допомогою функціонування територіального управління Держкоммайна Росії. Цей учасник ФПГ реалізує як функції контролю за використанням, наприклад, федера-

льної власності учасниками групи, так і сприяє її діяльності на фондовому ринку й у питаннях налагодження економічної взаємодії з іншими органами управління адміністрації регіону.

2. На етапі становлення ФПГ вирішальна роль у “запуску” її діяльності приділялась уповноваженому банку цієї групи, який повинен був забезпечити концентрацію фінансових ресурсів для реалізації прийнятих програм ФПГ. Так забезпечувалась постійна кваліфікована експертиза потенційної ефективності програмних заходів з огляду на можливість її ресурсного покриття та реалізації, рентабельності й гарантій повернення вкладених коштів. Додатковими джерелами фінансових ресурсів, які слід було залучати для проведення певних програм, мали стати:

- внески до статутного капіталу головної організації ФПГ;
- кошти від реалізації товарної продукції, виробленої та реалізованої головною організацією;
- проведення емісії цінних паперів головної організації;
- налагодження більш глибокої кооперації у діяльності підприємств-учасників ФПГ, що забезпечує розширення ринків збуту, зниження витрат і підвищення рентабельності продукції.

3. Забезпечення істотного зміцнення фінансового блоку ФПГ за рахунок залучення до її діяльності ряду додаткових фінансово-кредитних установ (у тому числі страхової компанії, недержавного пенсійного фонду).

4. Досягнення загального обсягу залучених фінансових ресурсів у розмірі 200–400 млрд руб за рахунок організації ефективної взаємодії між головною організацією та фінансовими установами учасників діяльності групи.

5. Проведення емісії цінних паперів головної організації ФПГ, що дозволить забезпечити створення ряду високоприбуткових виробництв, наприклад, харчових продуктів, пакувальних матеріалів, виготовлення оснащення та інструменту, а також розвиток торговельної сфери групи.

6. Забезпечення чіткої спеціалізації у діяльності фінансово-кредитної сфери ФПГ, у тому числі за рахунок створення венчурного фонду, лізингових і трастових компаній.

7. Проведення заходів щодо кооперації або вузької спеціалізації окремих елементів фінансової системи ФПГ, що дозволить забезпечити подальше прискорення оборотності фінансових ресурсів, а отже, й зростання прибутку.

Сукупність усіх цих необхідних для інтенсивної структурної перебудови ФПГ інноваційних, фінансових і виробничих ресурсних складових має сприяти, за умов одержання відповідних державних гарантій, високій інвестиційній привабливості ФПГ та істотному підвищенню емісійного потенціалу підприємств-учасників ФПГ. За оцінками експертів групи, залучені до її діяльності фінансові ресурси на цьому етапі повинні скласти 1–1,5 трлн рублів на рік [14].

Удосконалення технологічної бази підприємств групи дозволяло істотно підвищити їх експортний потенціал, а отже, й інвестиційну привабливість, у тому числі потенціал емісії цінних паперів.

Зростання доходів від експорту передбачало створення умов для стабільного технічного розвитку підприємств і реалізації великих інвестиційних проектів довгострокового характеру, які б в основному завершили структурну перебудову підприємств-учасників ФПГ. Нарощування фінансового і науково-виробничого потенціалу учасників ФПГ забезпечувало істотне зростання сумарних обсягів продажу товарів групи. Так, наприклад, за 1995 р. порівняно з 1994 р. обсяги продажу продукції підприємств групи збільшились на 33 %, а у 1996 р. – на 45 % [14].

Отже, на прикладі організації діяльності підприємств-учасників російської ФПГ “Східносибірська група” можна відзначити, що створення подібних широко диверсифікованих і тісно пов’язаних між собою кооперативно та технологічно об’єднань наукового, фінансового й промислового капіталу дозволяють значно збільшити присутність своїх товарів на внутрішніх ринках. Також такі об’єднання забезпечують завантаження промислових потужностей, які зорієнтовані переважно на використання позабюджетних джерел фінансування, що є важливим та цілком відповідає пріоритетам сучасної економічної політики, а також змістові нормативно-правової бази у формуванні фінансово-промислових груп як значимого важеля впливу на розвиток економіки.

Необхідність застосування таких підходів обумовлена тим, що сучасні економічні процеси й виробничі відносини у результаті зміни міжлюдських пріоритетів та форм існування, трансформації державних відносин потребують нині інших, новітніх методів управління на основі зміни форм власності, встановлення конкурентних переваг, сучасних ринкових відносин, процесів глобалізації та фінансіалізації.

Російською особливістю діяльності ФПГ є те, що для офіційно зареєстрованих фінансово-промислових груп на оновлення устаткування й модернізацію обладнання було потрібно 185 млрд дол. США, а заміна виробничих потужностей потребувала близько 350 млрд дол. США [14].

Слід відмітити, що офіційно зареєстровані ФПГ у Росії складають лише невелику частку із тих, що діють, через те, що мають різні мотиви або причини офіційно не позначатися. Побічним підтвердженням цього є те, що із близько 1300 банківських установ, які налічувались у РФ на початку нинішнього століття, 80 % створені, так би мовити, “вскладчину” в результаті співпраці різних промислових, торговельних, інвестиційних та інших компаній, які з різним ступенем інтеграції діють як єдині команди [14].

У розвинених державах транснаціональні корпорації одержують значні кошти у вигляді державних дотацій, якими в цих країнах стимулюють іноземних інвесторів для вкладення фінансових ресурсів у розвиток внутрішнього виробництва.

Таку політику застосовує Європейський Союз, де на розвиток автомобільної галузі, а саме внутрішнього виробництва у конкретних регіонах, виділяються цільові гранти. Таким чином надавались гранти концернам Volkswagen та General Motors – Opel у розмірі відповідно 115 і 570 млн дол. США для організації виробництва автомобілів на потужностях колишньої Східної Німеччини, а BMW одержав 32 млн дол. для розвитку виробництва в Австрії. Компанії Fiat були надані два цільові гранти на загальну суму 1,7 млрд дол. США для розвитку автопромисловості Італії. У 1996 р. ЄС спрямував 140 млн дол. США для виробництва певної моделі автомобіля у Великій Британії, з яких 70 млн дол. за цільовим призначенням були направлені на створення нових потужностей та організацію 1360 робочих місць, 24,5 млн дол. – на екологічне відновлення місцевості, 21 млн дол. – на навчання персоналу. Для виробництва нового автомобіля у Португалії спільному підприємству Ford і Volkswagen був наданий грант на загальну суму 625 млн дол. США, з яких 575 млн дол. пішли на розвиток регіону й навчання персоналу, а 49,6 млн дол. – на податкові пільги.

Різноманітні механізми, що застосовуються для розвитку й функціонування фінансово-промислових груп у різних країнах світу, мають як свої особливості у проведенні державної й приватної економічної політики, так і деякі характерні спільні риси щодо заходів впливу на сучасні принципи управління господарською діяльністю.

Набутий світовий досвід діяльності ФПГ та ТНК свідчить про характерну тенденцію (що з'явилась останнім часом у проведенні державної економічної політики) до здійснення управлінських дій у фінансово-кредитних процесах. Ці процеси пов'язані зі скороченням бюджетних витрат на інвестиційні цілі, переходом до активного стимулювання приватних інвестицій та зростанням обсягів позабюджетних кредитів.

Також важливим моментом новітніх державних підходів є і скасування заборон на довгострокове вкладання у цінні папери, створення умов, за якими управління активами та пасивами компаній, що входять до складу ФПГ, здійснюється за допомогою таких фінансових інструментів проведення фінансової політики, як корпоративні цінні папери, співучасть держави й приватного капіталу у капіталовкладеннях, що дозволяє мінімізувати наслідки криз і депресій у промисловості, проводити модернізацію, запроваджувати інновації та інші важливі заходи для відтворення економічної діяльності.

Досвід роботи фінансово-промислових груп та транснаціональних компаній, набутий зі світової практики, аналіз окремих із яких можна дослідити й проаналізувати, дає підстави виявити і відзначити ті позитивні напрями, які можна застосувати й при вирішенні проблем становлення сучасних ринкових фінансово-кредитних відносин та в цілому економіки України. Адже існує певний досвід роботи ФПГ в нашій країні (наприклад, у м. Київ, а також у Донецькій, Дніпропетровській і Одеській областях).

Становлення сучасних ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність інтеграції фінансового та промислового капіталу й створення на цих засадах вітчизняних фінансово-промислових груп.

Такі ФПГ у змозі взяти на себе розв'язання економічних і соціальних проблем, наприклад, сприяння структурній перебудові економіки, підвищенню ефективності в управлінні господарством, плануванню та регулюванню інноваційної діяльності, проведенню активної товарної політики на внутрішньому й зовнішньому ринках, підвищенню експортного потенціалу та конкурентоспроможності українських підприємств, а головне – в умінні концентрувати ресурси (інтелектуальні, фінансові, сировинні та інші) для виконання державних цільових програм.

Вирішення таких завдань потребує зваженого державного підходу, який би спирався на наукові розробки й доскональний аналіз практичного забезпечення діяльності ФПГ в інших країнах.

Для виконання цього завдання необхідно побудувати оптимальну економічну модель створення, життєдіяльності та припинення життєвого циклу ФПГ, тобто емпіричне відтворення функціональних засад управління фінансово-промисловими групами. Завдання планування, організації та управління діяльністю ФПГ вимагають побудови системи управління, яка відповідає складній системі управлінської діяльності як на вертикальному (ієрархічному), так і на горизонтальному рівнях управління, з урахуванням визначення принципів взаємовідносин, підпорядкованості та відповідальності на кожному рівні державної й приватної ланок управлінських відносин у ФПГ як новітніх формах системи організації господарської діяльності в Україні.

Все це потребує розробки теоретичних, а на їх основі – методологічних засад функціонування фінансово-промислових груп в економічній системі України, розробки організаційно-економічного механізму управління й регулювання цього виду діяльності. Вивчення й визначення інструментарію управління фінансовими ресурсами, сконцентрованими у ФПГ моделювання підходів до розробки нормативно-правової бази функціонування ФПГ вимагає поєднання наукових, державних та громадських зусиль із відпрацювання новітніх процесів економічного відтворення.

При опрацюванні закордонного та вітчизняного досвіду роботи ФПГ слід ретельно вивчити та розглянути такі питання:

- умови створення й діяльності українських ФПГ та їх вплив на процеси відтворення вітчизняної економіки;
- роль фінансової сфери в системі управління фінансово-промисловими групами;
- вивчення фінансових механізмів діяльності ФПГ, зокрема аналіз регуляторів фінансової стійкості, наприклад, прибутковості, оцінки управління кредитами або власними фінансовими ресурсами, визначення показників ризику, виявлення чинників прогнозу стабільності, рівня небезпеки банкрутства;

- дослідження механізмів економічного регулювання діяльності ФПГ на державному, регіональному, галузевому рівнях;
- проведення аналізу та оцінки ступеня впливів зовнішньої економічної нестабільності й фінансових ризиків на діяльність фінансово-промислових груп;
- вивчення факторів, що впливають на оптимізацію структури капіталовкладень у діяльності ФПГ;
- побудова оптимальної моделі взаємовідносин ФПГ з державою та прогнозування їх можливих дій у зовнішньому середовищі.

Розробка теоретичних підходів до визначення впливів діяльності фінансово-промислових груп та в цілому підприємницької діяльності на процеси економічного розвитку країни повинна враховувати й важелі управлінських впливів на забезпечення економічної ефективності на різних ієрархічних щаблях її проведення, а саме:

- національному;
- регіональному;
- галузевому;
- місцевому.

Такий структурний аналіз надасть можливість враховувати певні особливості проведення цієї діяльності на всіх ієрархічних рівнях управління в країні, вивчити закономірності взаємовідносин державного управління й менеджменту та їх впливи одне на одного, в цілому внутрішні й зовнішні чинники та механізми управління складними системами в нових умовах господарювання.

Відомо, що проведення своєї діяльності ФПГ пов'язують також із можливістю алокації різних видів ресурсів, у тому числі й фінансових, та проникнення на інші, в основному закордонні ринки, де існує можливість активної диверсифікації чи посилення або посідання провідних позицій з метою набуття та зайняття одноосібних, односторонніх вигод.

Слід відмітити, що в Україні вже проводяться певні дослідження й наукові розробки, спрямування яких визначається економічною доцільністю діяльності вітчизняних ФПГ у сучасних умовах господарювання. Наукове пізнання нині вимагає проведення цілеспрямованих емпіричних досліджень щодо ролі фінансово-промислових груп та їх впливів на процеси становлення економічних відносин, виявлення проблем організації й управління діяльністю ФПГ у вітчизняній економіці, напрацювання рекомендацій щодо формування засад корпоративних відносин як значимого чинника сучасного ринкового середовища.

При аналізі стану розвитку ФПГ відмічається, що на сьогодні відпрацьовується лише характеристика таких складових діяльності як фактори регулювання, досліджується їх структурна побудова, а в окремих випадках пропонується економіко-математичне моделювання оцінки ефективності роботи або здійснюються спроби проведення порівняльного аналізу з питань обчислення обмежень та недоліків їхньої діяльності [14].



Свого часу автором цієї монографії пропонувалася вдосконалена модель оцінки ефективності роботи ФПГ з урахуванням сум витрат окремої операції певного учасника ФПГ (підприємств, які входять до їх складу) у сумі загальних витрат усієї групи за критерієм ефективності. Такий критерій ефективності приймається як  $K_{\phi n \Gamma}^i > 1$ :

$$ЧВ_j^i = \frac{\sum_{ij} B_j^i}{\sum B_{\phi n \Gamma}} \quad (3.5)$$

$$ЧП_j^i = \frac{\sum_{ij} \Pi_j^i}{\sum B_{\phi n \Gamma}} \quad (3.6)$$

$$K_{\phi n \Gamma}^i = \frac{УП_j^i}{УВ_j^i} \Rightarrow \frac{\sum \Pi_j^i}{\sum \Pi_{\phi n \Gamma}} * \frac{\sum B_{\phi n \Gamma}}{\sum B_j^i}, \quad (3.7)$$

де  $ЧВ_j^i$  – частка витрат від  $i$ -ої операції  $j$ -го учасника ФПГ;

$\sum_{i=n; j=k} B_j^i$  – загальна сума витрат від  $i$ -ої операції для певного  $j$ -ого учасника ФПГ, грн;

$\sum B_{\phi n \Gamma}$  – сукупні витрати по всіх операціях фінансово-промислової групи, грн;

$ЧП_j^i$  – частка чистого прибутку від  $i$ -ої операції для  $j$ -го учасника ФПГ;

$\sum_{i=n; j=k} \Pi_j^i$  – сума чистого прибутку, що одержується після проведення  $i$ -ої операції  $j$ -м учасником ФПГ, грн;

$\sum \Pi_{\phi n \Gamma}$  – сукупний чистий прибуток, що одержується після проведення  $i$ -х операцій ФПГ загалом, грн;

$K_{\phi n \Gamma}^i$  – коефіцієнт прибутковості для  $i$ -ої операції ФПГ;

$$i = \overline{1, n},$$

де  $n$  – кількість операцій  $j$ -ого учасника ФПГ;

$$j = \overline{1, k},$$

де  $k$  – кількість учасників ФПГ [14].

Такі розрахунки ефективності можна розробити та впроваджувати по багатьох напрямках проведення фінансово-кредитної політики, й до того ж, не тільки по ФПГ.

Проведення аналізу, наприклад, діяльності ФПГ, можна здійснювати, визначаючи основні цілі та завдання цих груп, серед яких слід запропонувати такі основні:

1. Забезпечення високої фінансової стійкості кожного з учасників ФПГ у загальному процесі розвитку всієї фінансово-промислової групи.
2. Запровадження факторів оптимізації грошового обігу й підтримка стійкої платоспроможності учасників ФПГ.
3. Впровадження заходів щодо максимізації прибутків ФПГ.
4. Застосування заходів щодо мінімізації ризиків у функціонуванні ФПГ.

Слід відмітити, що проведення емпіричного аналізу та дослідження факторів, які впливають на діяльність ФПГ, в змозі надати можливості оцінювати й саму структуру фінансових коштів ФПГ, що стане значимою складовою у процесі відтворення економічних відносин у країні.

Також необхідно враховувати й те, що аналіз (експертиза) інвестиційних проектів, який здійснюють при прийнятті у ФПГ, ґрунтується на проведенні фінансового аналізу.

Такий фінансовий аналіз узагальнює основні показники оцінки фінансового стану певної ФПГ, якими є: ліквідність; співвідношення власних та залучених коштів; оборотність капіталу; прибутковість.

Конкретний набір показників може бути різним для фінансового аналізу певних ФПГ залежно від цілей проекту, специфіки ФПГ, галузевого спрямування та інших факторів.

До того ж, згідно з рекомендаціями ЮНІДО (орган Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку), для проведення фінансового аналізу у процесі підготовки інвестиційних проектів необхідні такі базові відомості:

- проектно-балансові відомості;
- звіт про фінансові результати за певний період;
- відомості (форми) щодо руху грошових коштів.

Можуть бути використані й інші форми фінансових показників:

- загальні капіталовкладення;
- дані про потреби в обіговому капіталі;
- показники виробничих витрат;
- джерела фінансування.

Все це видається важливим і з огляду на виявлення управлінських впливів, визначення факторів, які є значимими для проведення фінансово-кредитної політики на всіх рівнях господарської діяльності. Адже, наприклад, для вибору інвестиційного проекту можна використовувати різноманітні фактори і показники в залежності від цілей цього проекту, тобто визначаючи основними значимими такі спрямування:

- чистий дисконтний дохід;
- індекс доходності;
- внутрішня норма доходності;
- терміни окупності.

Необхідно враховувати й те, що кожна ФПГ має певні потреби у відповідних (адекватних) фінансових ресурсах, а її капітал визначається не тільки достатньою величиною, а й відповідною структурою, яка складається-

ся з різних складових частин цього капіталу, що в змозі впливати на проведення власної фінансово-кредитної політики.

Визначення структури капіталу дає змогу оцінити співвідношення власного й запозиченого капіталу кожного з учасників групи, виявити тенденції у сфері загальної капіталізації, розглянути роль та значення кредитування й провести його оцінку в процесі діяльності ФПГ.

Загальне визначення структури капіталу виявляє особливості використання фінансових ресурсів у процесі проведення господарської діяльності ФПГ, що дозволяє дослідити закономірності оптимізації грошового обігу та управління таким значимим видом ресурсів.

Відповідно, можна дослідити фактори впливу на діяльність ФПГ, покладаючись на сукупність основних складових, які містять фінансові ресурси.

Слід відмітити, що проведення такого аналізу вимагає достатньо точної (релевантної) інформації, певного рівня знань (кваліфікації), досвіду, вмінь щодо запровадження комплексних заходів та прийняття управлінських рішень (колективних або індивідуальних), до того ж, необхідно врахувати існуючі ризики, забезпечення прозорості функціонування ФПГ і виявлення здатності до сприяння у здійсненні на державному рівні певних державних програм.

Слід враховувати, який вплив має державне управління на ефективне функціонування ФПГ. Адже корпоративний сектор економіки має відігравати провідну роль у відтворенні соціально-економічного розвитку країни, оскільки нині з'явився відносно новий фінансово-економічний важіль впливу на розвиток економіки, а саме акціонерні відносини власності у формі ФПГ, які в змозі стати досить ефективним заходом у справі збільшення кількості капіталовласників і дати новий імпульс у процесах становлення сучасних ринкових відносин.

Доречним буде наголосити на тому, що основними структурами, які в змозі забезпечити реалізацію інновацій для розвитку високотехнологічних галузей промисловості, стануть якраз фінансово-промислові групи, що діють за допомогою державних фінансово-кредитних механізмів (економічний важіль), а також встановлені державою законодавчі й нормативні акти – правові механізми (правовий важіль впливу).

*Основними механізмами* у проведенні державної фінансово-кредитної політики на сучасному етапі трансформаційних перетворень можуть стати:

- створення сприятливих умов для фінансово-кредитних закладів, у тому числі фінансово-промислових груп з метою фінансування інновацій, а також державне страхування кредитних ризиків, пов'язаних з освоєнням інноваційної продукції;

- застосування зворотного фінансування (рівень підприємств, підприємств, регіонів) інноваційних розробок, які мають високу економічну ефективність;

- державне стимулювання розвитку венчурного інвестування;

- заходи підтримки та стимулювання як зовнішніх, так і внутрішніх інвесторів, які впроваджують високотехнологічне виробництво в нашій країні;

- розвиток оренди (лізингу) наукоємного обладнання;
- застосування протекціоністської державної політики у патентній і винахідницькій діяльності;
- створення національної контрактної програми з метою реалізації інноваційних проектів як за рахунок бюджету, так і з залученням позабюджетних коштів.

Такі заходи необхідно здійснювати за допомогою державної підтримки, тобто із залученням результатів інтелектуальної власності у національний господарський обіг.

Застосування інноваційних технологій нині є одним із пріоритетних напрямів досягнення економічного зростання, а обмеженість фінансових ресурсів обумовлює надання інноваційним проектам головних пріоритетів, які гарантують сплеск міжгалузевої ефективності.

Саме комплекс державних фінансових, економічних та організаційних заходів дозволить створити ефективну інноваційну сферу в структурі виробництва для системної підтримки розвитку економіки.

Дослідження останніх тенденцій розвитку світової фінансово-кредитної системи змушують зрозуміти, що нині роль держави в суспільних відносинах змінилась саме через те, що в деяких країнах ринкової економіки держава вже відмовляється від прямого (ручного) втручання в окремі сфери економічної діяльності, делегуючи ці повноваження регіональним органам, тобто місцевому самоврядуванню (нижчі щаблі ієрархічної побудови управління).

У правовому полі такий перерозподіл, який можна визначити як процеси децентралізації, або саморегуляцію відносин, ще не відображено концептуально і не закріплено законодавчо, наприклад, у країнах колишнього СРСР.

Наукові погляди новітнього бачення управлінських відносин в економічній діяльності між державою, регіональними й територіальними структурами органів влади та їх взаємовідносини з наукою і підприємництвом як основоположними чинниками сучасних ринкових процесів було доречно відзначено у теорії регуляції як один із принципових підходів в управлінні.

Один із її розробників, Р. Буайє, проводячи критичний аналіз управлінських процесів, відмітив, що "... найбільших успіхів досягли не ті країни, де держава відіграє найбільшу роль у економіці, і не ті, де переважають ринкові сили... Найбільшу здатність адекватно реагувати на потреби міжнародної конкуренції, що загострилася, на розповсюдження нових технологій і на зростаючу невизначеність у макроекономіці мають країни, які розвивають у собі організаційні форми, що займають проміжне положення між ринком та державою" [13]. І цей принцип, заснований на сучасній концепції регулювання, сьогодні впроваджується в діяльності багатьох країн.

Дійсно, нині держава не залишає сферу економічної діяльності без своєї уваги, але вона змінює підходи й засоби регулювання, переходячи від

детального регламентування діяльності господарюючих суб'єктів до окремого, рамкового регулювання або координації за допомогою законів (встановлення "правил гри" та контроль за їх виконанням), тобто застосовуючи *правовий* механізм державного управління, який є вагомим важелем впливу на проведення фінансово-кредитної політики.

З іншого боку, активізація населення як громадського інституту (координації та контролю) в змозі впровадити свої неформальні впливи, наприклад, через право формувати територіальні та муніципальні органи (місцеве самоврядування), що згідно з чинними повноваженнями визначає право цих муніципальних органів на ведення регіональної фінансової політики за допомогою введення місцевих податків, розпорядження місцевим бюджетом та власністю, яка є на місцях.

Розпорядження повноваженнями, які запроваджуються з найнижчого ієрархічного рівня, значно ширше повноважень, які мали виконавчі комітети місцевих рад. Тобто на такій основі регулюються відносини в окремих сферах місцевої (регіональної) економічної діяльності без урахування безпосереднього втручання держави як вищої ланки управління.

Таким чином, передаючи певні види повноважень на місцевий рівень побудови управлінських відносин, через нормативно-правове регулювання і контроль досягають забезпечення паритету між централізацією та децентралізацією владних відносин; відповідно, суспільно-громадські об'єднання як повноважні представники населення повинні забезпечувати надійне виконання законодавства з боку територіальних громад і місцевого самоврядування.

Такі заходи щодо виконання певних економічних функцій на рівні нижчих шаблів управління господарством в змозі за допомогою різноманітних, наприклад фінансових інструментів, надати можливість проводити *на рівні держави* цільову функцію підтримки (у тому числі й фінансової) стратегічно важливих проектів та програм соціально-економічного розвитку, а також розвитку підприємництва, галузевих і регіональних програм, то *на регіональному рівні* – акумулювати тимчасово вільні кошти й спрямовувати їх, за певних умов, на підтримку діяльності місцевих суб'єктів господарської діяльності, що прискорить кругообіг грошових коштів в економіці та позитивно вплине на її розвиток на загальнодержавному рівні.

Загалом певна довіра до місцевих органів влади стимулює їх щодо якісного виконання управлінських послуг й надасть змогу поліпшити й урізноманітнити форми управлінської роботи, зокрема фінансових закладів на місцевому рівні.

Створення сучасної ринкової економічної системи у деяких країнах відбувається з поступовим зменшенням ролі держави в економіці та відповідним збільшенням приватної ініціативи суб'єктів господарювання.

Водночас, зважаючи на тривалість процесів перерозподілу суспільних функцій на користь недержавного сектора та здійснення первинного накопичення капіталу як вирішальної умови такого перерозподілу, домінуюча

роль у суспільному секторі економіки в перехідний період залишається за державою. А це, у свою чергу, висуває підвищені вимоги до розвитку конкурентних відносин у перехідних економіках.

Слід враховувати й те, що управлінські рішення в системі державного управління є дуже різноманітними, багаторівневими і мають різну владну силу. Так, одні з них формуються на рівні вищих та центральних органів державної влади (державні програми розвитку, бюджет) і спрямовані на вирішення найважливіших проблем держави, інші є проміжними або допоміжними й приймаються на рівні чи в межах відповідного апарату.

Прийняття таких управлінських рішень розглядається сучасною наукою управління як одна з основних управлінських функцій, що зв'язує між собою інші управлінські функції, зокрема планування, організацію, мотивацію та контроль, які є значимими у проведенні загальної цільової програми економічного розвитку країни.

Існуючі нині в Україні такі фінансові установи, як комерційні банки, страхові та інвестиційні заклади, пенсійні фонди, довірчі товариства й інші структури державної або недержавної форми власності чи підпорядкування не викликають особливої довіри й не задовольняють потреб населення у наданні фінансових послуг.

Вирішення завдань щодо організації та налагодження взаємозв'язків між фінансовими, банківськими, страховими та іншими видами установ, де зосереджуються фінансові ресурси, з одного боку, і підприємствами, закладами та підприємцями, з іншого, повинно впроваджуватись не тільки в тій мірі, в якій вони це в змозі зробити (через відсутність нині розмаїття форм і можливостей вітчизняного фінансового ринку), а в значній мірі покладаючись на значимість фінансів як основної рушійної сили сучасних економічних відносин.

Кожна держава в сучасних умовах намагається, по-перше, залучити, а по-друге, – ефективно використовувати свої фінансові ресурси, а також вживати заходів щодо одержання додаткового капіталу (в основному у вигляді іноземних інвестицій), але враховуючи те, що надмірне вливання інвестицій та неспроможність одержання якісного (позитивного) результату у вигляді розвитку економіки може стати передумовою виникнення державного боргу.

З метою визначення і реалізації державних цілей, стратегії їх досягнення, спрямувань основних функцій держави, проведення зваженої державної політики економічного відтворення, організації для цього гнучкої державної влади, а також вирішення інших проблем державного рівня виникає необхідність у встановленні таких основоположних заходів :

- виявлення пріоритетів, цілей та функцій держави в певний період її розвитку;
- розробка, корегування і реалізація державної фінансово-кредитної політики та її окремих складових;
- реформування структури органів державної влади;

- формування щорічних державних бюджетів та планів соціально-економічного розвитку;
  - реформування системи державної служби на всіх рівнях управління.
- Серед численних проблем, що потребують державного вирішення, основними можна визначити такі:
- подолання економічної нестабільності та криз;
  - підвищення ефективності соціального управління;
  - запровадження цілісної системи управління економічними перетвореннями в цілому по країні.

Розумінню місця і ролі держави в системі державного управління економічними процесами в сучасних умовах господарювання може сприяти й спрощена ланцюгова модель (алгоритм), яка покладається на соціальний механізм формування і реалізації державного управління. Вона має такий вигляд:

*потреби → інтереси → цілі → рішення → впливи → дії → результати*

Відповідно, ефективність, наприклад, проведення державою фінансово-кредитної політики в кінцевому підсумку стає своєрідною мірою її корисності, причому під ефективністю побудови фінансової структури і її основних елементів – управлінських рішень, які ця сфера діяльності розробляє та укладає, прийнято розуміти досягнення певної мети при найменших витратах.

Необхідно враховувати й те, що соціальне спрямування у новому столітті є вирішальною складовою діяльності держави будь-якого суспільства, тому для забезпечення високої результативності регулюючої діяльності держави в економічній сфері необхідне також врахування соціальних факторів життєдіяльності населення.

Держава, вирішуючи це завдання, в змозі запровадити частковий перерозподіл прибутків (доходів) на користь бідних, а також сприяти формуванню середнього класу за допомогою запровадження прогресивного оподаткування. Державним органам слід взяти на себе реалізацію певних соціальних програм, що знизить соціальну напругу в суспільстві.

У перехідних економіках (на відміну від економік країн розвиненого типу) механізми ефективного державного впливу, від дії яких багато в чому залежить створення сталої економічної системи, здатної забезпечити динамічний та ефективний розвиток, перебувають ще на стадії становлення й формування.

Тому визначальні спрямування до ринкового типу господарювання вносять суттєві зміни в уявлення про державний механізм економічних відносин та дії держави щодо регулювання соціально-економічних процесів. Такі дії повинні ґрунтуватись на ключових принципах, на яких базується економічна політика перехідного періоду формування сучасних ринкових відносин.

Зважаючи на те, що фінансовий ринок України ще перебуває у стадії формування, у фінансовій сфері надається перевага обслуговуванню пере-

важно юридичних осіб, до того ж, це відбувається за вузькою спрямованістю надання обмежених управлінських послуг. У банківській системі ще не впроваджуються партнерські відносини “банк – партнер”, що діють у багатьох країнах, а використовуються застарілі підходи, а саме “банк – клієнт”. Все це не дає можливості проводити спільні дії на ринку або використовувати різні ресурси для виконання місцевих програм економічного розвитку.

Існують також погляди цілого ряду економістів щодо державного бюджету. Він трактується як негативне явище в економіці, яке провокує виникнення державного боргу, але дефіцит бюджету може також сприяти активізації підприємницької діяльності в цілому, прикладом чому є США. У цій країні протягом багатьох років державний борг зростає, проте вона продовжує бути провідною серед розвинених. Підтвердженням цього є активність проведення господарської діяльності в цій країні за визначених умов [14].

Відомо, що однією з основних причин виникнення державного боргу визначають брак власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, які ведуть діяльність на державному ринку, але слід наголосити на тому, що зростання державних боргів відбувається через невміння або некомпетентність чи небажання раціонально (по-господарськи) використовувати державні фінансові ресурси.

Наприклад, постійний дефіцит державного бюджету протягом семи років (1992–1999 рр.) та неефективне використання коштів призвели до стрімкого зростання державного боргу України, який на 1 січня 2000 р. склав 12,5 млрд дол. США, з яких борг міжнародним фінансовим організаціям становив близько 5,35 млрд дол., а країнам – членам Паризького клубу – близько 950 млн дол. [14].

На період до 2005 р. припадали одні з найбільших сум виплат за борговими зобов'язаннями України, адже свого часу була проведена непродумана, незважена управлінська політика, коли держава зобов'язувалась виплачувати найбільшу частку запозичень за короткий термін часу. До того ж, вчасність та кількість виплат боргів відбивається й на майбутньому зовнішньому кредитуванні та можливості успішного розміщення облігацій на євrorинку.

Науково вже обґрунтовувалось і доводилося, що з метою недопущення такого негативного явища в економіці, як дефолт, слід проводити копітку роботи, наприклад, щодо обміну зобов'язань перед приватними іноземними кредиторами по облігаціях зовнішньої позики в обмін на єврооблігації.

Слід відмітити, що заходи щодо реструктуризації зовнішніх платежів наприкінці століття були проведені ще й з огляду на те, що в Україні не вдалось досягти необхідних стабільних економічних результатів, а проведення реформ у країні відбувалось досить мляво.



Частка боргових зобов'язань країни накопичувалась й через незважену управлінську політику з надання урядових гарантій іноземним компаніям для кредитування окремих приватних підприємств. Вона здійснювалася без досконалого вивчення стану справ і можливостей, до того ж, під впливом особистих уподобань окремих урядовців свого часу надавались державні гарантії приватному капіталу за проведення їх господарських відносин.

Тому комплексний аналіз специфіки, сутності та новітніх тенденцій міжнародного кредитування нині набуває для нашої країни особливого значення щодо визначення й підбору власних шляхів інтеграції в системні зв'язки, залучення іноземних інвесторів, ефективності концентрації фінансових ресурсів та державного контролю за цільовим використанням коштів.

Ще одним із важелів державного впливу у формуванні фінансово-кредитної системи в Україні має стати професіоналізм представників законодавчої та виконавчої гілок влади, які спільно з Національним банком змусять спонукати (стимулювати) розвиток банківської системи, яка в змозі поліпшити стан своєї ресурсної бази за рахунок підвищення показників залучення як юридичних, так і фізичних осіб, до того ж, поступово нарощувати свій власний капітал, наприклад, через участь у діяльності в фінансово-промислових групах.

В Україні, незважаючи на структурні зміни в економіці та на фінансовому ринку, останніми роками залишаються проблеми взаємозв'язку і взаємодії фінансового ринку з реальним сектором промисловості. В банківській системі існують складнощі щодо спроможності здійснення довготривалих інвестицій, вміння раціонального застосування механізму перерозподілу грошових коштів та повернення довіри населення.

Та головним завданням сьогодення є вирішення проблеми комплексної структурної реформи фінансової системи разом із реструктуризацією банківського сектора і реальної діяльності фондового ринку.

Що стосується питання впровадження новітніх технологій управління фінансовою сферою, то, з одного боку, вирішення цього питання внаслідок схожості різноманітних проблем вибору (економічних, організаційних, ситуаційних) потребує виділення ряду методологічних правил аналізу цієї проблеми та обумовлює вибір спеціальних методів, які в змозі допомогти керівникам (державним і приватним управлінцям) проводити такий аналіз, а з іншого – для багатьох завдань прийняття зважених економічних рішень, внаслідок характерних їм рис, нової ситуації чи нових обставин, потребує розробки новітніх альтернатив у процесі вирішення проблеми становлення сталої фінансової системи.

У зв'язку з цим постає питання щодо розробки нових та вдосконалення існуючих моделей, підходів, принципів, методів, процедур та методик підготовки й прийняття зважених управлінських рішень у фінансовій сфері, спираючись на наукові напрацювання та практику управлінської діяльності.

Всі ці спрямування повинні визначатись, у першу чергу, з урахуванням надання процесам проведення сучасної фінансово-кредитної політики в Україні *стратегічного значення*.

Слід також враховувати й організаційні, інтелектуальні та психологічні здібності та досвід працівників, на яких покладаються управлінські дії, що потребують вирішення за допомогою якісних, а де це можливо – й кількісних методів проведення управлінських заходів.

Також виникає необхідність у проведенні активних управлінських заходів при розробці та прийнятті бюджету (на всіх рівнях, починаючи з громад), адже продовжує привертати до себе увагу невідповідність бюджетних параметрів проголошеним державним пріоритетам стратегії стабілізації та економічного зростання, яка, на жаль, стає звичною практикою в українській дійсності. Адже, як відомо, регулюючі впливи бюджету на розвиток економіки закладаються ще на стадії його розробки, у дохідній та видатковій частинах.

Вкрай незадовільним є і використання такого могутнього важеля, як податкові впливи на систему регулювання економіки держави. В той же час в економічній системі ринкового спрямування податки в змозі стати не тільки джерелом державних фінансових (фіскальних) ресурсів, але й важливим інструментом реалізації алокаційної та дистрибутивної функцій держави, що надасть економічним відносинам більш прозорого та демократичного значення.

Слід відмітити, що нині в Україні залишаються невирішеними невідкладні проблеми оптимального розподілу фінансових ресурсів та пом'якшення майнової диференціації населення, які також належать до ряду найгостріших.

Необхідно враховувати й те, що до сфери впливів держави належать і такі дії, які безпосереднього стосуються її втручання в економічну діяльність. Тому сфера впливу може бути відзначена як форма прояву особливої здатності держави створювати певні *правові, організаційні, адміністративні та економічні* умови для функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності.

Таким чином, можна включити такі державні впливи, за допомогою яких, встановлюючи певні норми, правила, обмеження, квоти, пільги, дозволи, винятки тощо вона змінює напрями та масштаби руху економічних (фінансових) ресурсів, роблячи їх розміщення менш ефективним.

Наприклад, регулюючи ціни на споживчі товари або на продукцію та послуги так званих “природних” монополій, держава може штучно субсидувати виробництво одних видів товарів чи піднімати ціни на інші, спотворюючи тим самим орієнтири споживчих переваг, притримуючи зміни вподобань споживачів і зростаючий попит на певні види продукції.

Така економічна діяльність може означати, що держава здійснює впливи на суб'єктів господарювання, формуючи можливі дії через обмеження сфери вибору економічного рішення, при виконанні ним своїх основних функцій у процесах виробництва товарної продукції.

Досвід проведення фінансово-кредитної політики у ряді країн свідчить, що, наприклад, застосування *експансії* як важеля впливу у галузі фінансової політики через збільшення витрат або зниження податків при негнучкій монетарній державній політиці в змозі призвести до зниження надходження інвестицій та спровокувати надмірне зростання споживання.

Це буде обумовлено тим, що збільшення доходів та попиту сприяє підвищенню попиту на залучені кошти і тим самим зростанню відсоткових ставок. Як результат, це може призвести до зниження надходжень приватних інвестицій. З метою уникнення таких наслідків, можливе запровадження доповнення до експансіоністської фіскальної політики, яким є відповідна грошово-кредитна політика.

Такі заходи були застосовані для розв'язання кризової ситуації в США, коли для скорочення податків у першій половині 60-х рр. адміністрація Кеннеді-Джонсона запровадила експансіоністську фіскальну політику з метою зупинення економічного спаду.

Цими заходами податкові ставки були суттєво зменшені, наприклад, для особистого прибуткового податку – з 20 – 91 % до 19 – 70 %, а для корпорацій – з 52 до 48 %. Таким чином, монетарна політика використовувалась для зміцнення економічних показників та посилення стимулювання фіскальної політики з метою уникнення змін відсоткових ставок. Протягом 1963–1965 рр. відсоткова ставка зберігалась на рівні 4,2–4,5 %. Тобто скорочення ставок податків та проведення доповнюючої монетарної політики призвели до збільшення приросту ВВП [14].

В умовах формування нового господарського механізму держава повинна взяти на себе гарантії виключних прав власності індивідів, груп і організацій, встановити функціональні правила економічної поведінки, впровадити та забезпечити дотримання економічних й цивільних прав (у тому числі стосовно державних органів як таких же суб'єктів господарювання).

У цьому контексті державна влада, прямо або побічно, має стати підставою для влади приватних економічних суб'єктів, що базується на володінні власністю або на правах влади, наданих державою.

У сучасних умовах господарювання певного значення набувають і впливи економічних угруповань, під якими будемо розуміти владу різних приватних економічних груп і суспільних об'єднань, які створені для захисту інтересів своїх засновників на загальнонаціональному, регіональному та галузевому рівнях.

Такими об'єднаннями є асоціації підприємців, професійні союзи, спілки споживачів, виробників та інші угруповання. Їх владні позиції забезпечуються державою, наприклад, через захист прав споживачів або сприяння у забезпеченні ресурсами. Таким чином, зовні влада таких об'єднань виявляється через лобювання інтересів своїх засновників, шляхом впливу на процеси прийняття рішень державними органами управління.

Особливого значення у новому господарському механізмі набуває *економічна влада* як найважливіша форма впливів на проведення економі-

чної діяльності. З огляду на значення, особливості організації і функції економічної влади в сучасних економічних відносинах, доцільно розглянути це явище, крім традиційних уявлень, також як владу фінансових організацій (фінансових, кредитних, банківських, страхових, пенсійних та ін. установ) і владу фондового ринку (ринку капіталу) [33; 104].

Влада фінансових організацій заснована на регулюванні доступу підприємств або індивідів до фінансових ресурсів, що контролюються цими організаціями. Їх владні позиції реалізуються через надання кредитних ресурсів, участь у власності й у вищих органах управління підприємством (правліннях, спостережних радах).

Регулювання таких процесів являє собою застосування управляючого впливу держави, її органів влади до підприємств і організацій, які потребують фінансових ресурсів, з метою максимізації економічного відтворення.

Об'єктом регулювання виступають вітчизняні підприємці та підприємства. Метою управляючого впливу є максимізація в країні сумарного доходу, зростання ВВП країни як кінцевого матеріального результату діяльності підприємств.

Тому для досягнення максимальних результатів економічної ефективності ( $E$ ) процесів відтворення свого часу автором було розроблено і запропоновано функцію управлінського регулювання використання фінансових ресурсів.

Досягнення максимуму функції може бути одержано при підвищенні якості використання ресурсів ( $K$ ), збільшенні кількості підприємств-реципієнтів ( $j$ ), кількості регіонів-реципієнтів ( $g$ ) та нарощуванні обсягів економічного зростання ( $gij$ ) кожного одержувача фінансових ресурсів.

Завдяки цьому цільова функція набуває такого вигляду (підсумування за трьома вказаними векторами):

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{g=1}^p E_{ijg} \rightarrow \max \quad \text{при} \quad \begin{cases} \sum k_i \rightarrow \max \\ \sum j \rightarrow \max \\ \sum g_{ij} \rightarrow \max \end{cases} \quad (3.8),$$

де  $i$  – сумарний дохід від використання ресурсів;

$j$  – кількість підприємств-реципієнтів;

$g$  – кількість регіонів-реципієнтів;

$k_{ij}$  – якість використання ресурсів ( $i$ ) підприємством ( $j$ ).

Новим для наших реалій фінансовим ресурсом є ресурси фондового ринку, які носять безособовий характер і проявляються як “влада цін” (у даному випадку – біржових курсів акцій).

Результати функціонування акціонерного підприємства повинні постійно оцінюватись на ринках капіталу (запропоновані в цьому розділі), при цьому падіння або зростання курсу акцій конкретного підприємства може служити “сигналом”, що несе інформацію про його комерційні успіхи та якість управління.

Фондовий ринок впливає на поведінку акціонерів і управлінців корпорацій. У випадку неефективного управління підприємством “санкціями” з боку фондового ринку є падіння курсової вартості акцій та втрата частини вартості їх активів.

При цьому менеджери неефективних корпорацій можуть опинитись під загрозою того, що їх корпорації будуть поглинуті іншими підприємствами, а самі вони звільнені [14].

Держава, зі свого боку, не тільки може, а у ряді випадків і зобов’язана за позаекономічними міркуваннями регулювати обсяги виробництва та пропозиції різноманітних благ і послуг. Адже держава - це єдина організація, яка здійснює владу в масштабах усієї країни.

Держава діє через систему органів і установ, що утворюють її механізми: органи судової, виконавчої та представницької (законодавчої) влади, центральні й регіональні органи та ін. Межі влади держави стосовно різноманітних об’єктів влади регулюються правовими нормами.

Важливим видається й визначення та надання повноважень певним структурам права розподілу виділених фінансових ресурсів на національному, регіональному та галузевому рівнях, а також структурами, які в змозі залучати інвестиційні кошти й допомагати конкретним підприємствам протягом усього періоду виконання програм розвитку.

Економічний зміст такої роботи повинен полягати в обґрунтуванні розподілення фінансових ресурсів по сферах і секторах економіки та передачі цих коштів відповідним організаціям у володіння під їх повну господарську відповідальність, але з правом здійснення контролю за ефективним використанням ресурсів, наданих із державних фондів.

Одним із заходів, за допомогою яких можна проаналізувати й оцінити можливості підприємств-реципієнтів при визначенні необхідності надання фінансових ресурсів, може стати розроблена і запропонована свого часу автором монографії методика (алгоритм) оцінки економічного стану підприємств.

Такий алгоритм визначає послідовність дій, за якими:

1) виявляється коефіцієнт прибутковості або збитковості певного суб’єкта господарювання ( $p$ ):

$$p = [П - ПР(t)]/П, \quad \text{або} \quad p = [П - \{-ЗР(t)\}]/П, \quad (3.9)$$

де  $p$  – динамічний коефіцієнт прибутковості або збитковості підприємства-реципієнта;

$П$  – прибуток, який має намір за прогнозом одержати підприємство, грн;

$ПР(t)$  – реальний прибуток підприємства на певний момент часу, грн;

$ЗР(t)$  – реальні збитки підприємства на певний момент часу, грн;

2) проводиться кількісна та якісна оцінка коефіцієнта прибутковості або збитковості підприємства-реципієнта:

$$p \left\{ \begin{array}{l} = 1 \text{ при } \Pi P(t) = 0 \text{ або } ЗР(t) = 0; \\ > 1 \text{ при } ЗР(t) > 0; \\ < 1 \text{ при } \Pi P(t) > 0; \\ = 0 \text{ при } \Pi = \Pi P(t). \end{array} \right\}, \quad (3.10)$$

де значення  $p = 1$  визначає неприбутковість підприємства;  
якщо  $p > 1$  – підприємство збиткове;  
якщо  $p < 1$  – підприємство прибуткове;  
якщо  $p = 0$  – це оптимальний варіант, коли прогнозований прибуток збігається з реальним.

Таким чином можна виявити й визначити підприємства, які вміють розпоряджатись власними ресурсами та в змозі ефективно використати залучені фінансові ресурси.

Зміни у процедурі та методології формування економічних програм розвитку повинні покладатись на перебудову економічного механізму й враховувати основні напрями економічного і соціального розвитку країни, а також визначати найважливіші показники, що характеризують результати, пропорції і ефективність господарства.

Вихідними даними підприємств для складання програм мають бути: *контрольні цифри; сучасні стабільні економічні нормативи; державні замовлення; ліміти.*

Відповідно до вихідних даних прямими договорами підприємства складають свої програми діяльності (бізнес-плани) на певний період, з урахуванням самостійно визначеного запропонованого свого часу та наведеного в даній монографії алгоритму економічного стану підприємств, що має стати певним системним показником можливості виходу на визначений господарський рівень.

Така схема організації роботи створює умови для застосування *економічних методів* управління економікою, зважаючи ще й на те, що процедура складання програм на всіх рівнях повинна носити ітеративний характер, тобто формуватись на зустрічних потоках інформації – зверху й знизу.

Проекти державних програм визначаються як документ, що погоджує та зв'язує у єдине ціле пріоритети, напрями структурної та фінансової політики, яка впливає з концепції економічного й соціального розвитку країни й кількісно зафіксованих показників в основних напрямках діяльності вищих органів виконавчої влади.

У свою чергу, галузеві та регіональні програми складаються, з одного боку, з вихідних даних, які повідомляються підприємствам і мають відігравати роль економічних орієнтирів, а з іншого – прямих договорів із споживачами.

Таким чином, вже на стадії складання програм розвитку можуть бути широко представлені соціальні й економічні інтереси підприємств, об'єднань, галузей і регіонів, тобто визначається єдина методологія управління господарством.

Процес погодження цих інтересів із загальнонаціональними передбачає те, що інтереси підприємств, об'єднань, галузей та регіонів повинні бути виважені, економічно обґрунтовані й доведені до всіх рівнів управління господарством, покладаючись на співвідношення визначення *рівності доходу на рівний вкладений капітал*.

Запровадження такого механізму управління економікою повинно включати послідовне підвищення ступеня ефективності роботи суб'єктів господарювання, які використовують одержані фінансові ресурси на всіх рівнях проведення господарської діяльності, прагнучи до максимуму *економічної ефективності*, що виявляє *економічну відповідальність* кожного її учасника, що було розроблено свого часу автором цієї монографії:

$$EE_j \rightarrow \max \quad \text{при} \quad k_{ij} \rightarrow \max, \quad (3.11)$$

де  $EE_j$  - економічна ефективність використання фінансових ресурсів;  
 $j$  - підприємство-реципієнт;  
 $k_{ij}$  - якість використання фінансових ресурсів.

Вихідні дані, необхідні для складання програм, починаються з *контрольних цифр*, які включають обсяги виробництва у вартісному вираженні, прибуток і найбільш важливі показники, за якими можна проводити аналіз ефективності діяльності, використання ресурсів та економічну оцінку виконання програм.

На наш погляд, доцільно було б ввести додатковий показник *фінансової ефективності* як критерій здатності управлінського персоналу до проведення ефективної господарської діяльності.

Представлений показник фінансової ефективності використання фінансових ресурсів визначається за удосконаленою формулою рівня рентабельності підприємств, яка набуває такого вигляду:

$$\frac{\Pi + \Delta\Pi}{\Phi_0 + K \times f(t)}, \quad (3.12)$$

де  $\Pi$  - прогнозований прибуток підприємства;  
 $\Delta\Pi$  - фінансова ефективність використання фінансових ресурсів;  
 $\Phi_0$  - середньорічна вартість основних фондів;  
 $K$  - коефіцієнт оборотних коштів;  
 $f(t)$  - функція, яка визначає період, за який вкладені фінансові ресурси дадуть можливий позитивний результат.

Одним із впливових заходів, які визначають економічну доцільність інвестиційних вкладень у господарський механізм, може стати введення нових фондів, наприклад, розширення виробництва, технологій, обладнання.

Ці капітальні вкладення будуть визнані економічно виправданими, якщо прийнятний для споживача рівень цін на продукцію відшкодовує витрати на її виробництво та забезпечує виробнику рентабельність як мінімум у розмірі нормативної ефективності, що відображає така запропонована свого часу формула:

$$C_i = \frac{B\Phi I \times n}{O_i} + EB I + \frac{EH + B\Phi I}{O_i}, \quad (3.13)$$

де  $C_i$  – ціна одиниці продукції  $i$ -го найменування;  
 $B\Phi I$  – вартість основних виробничих фондів технологічно нового підприємства, яке виробляє  $i$ -ту продукцію;  
 $n$  – норми амортизаційних відрахувань на реновацію;  
 $O_i$  – річний обсяг виробництва на новому підприємстві;  
 $EB I$  – експлуатаційні витрати на одиницю продукції на новому підприємстві без амортизації на реновацію;  
 $EH$  – єдиний норматив ефективності капітальних вкладень.

Принципи економічного визначення ефективності інвестиційних вкладень стають нині життєво важливими для практичної організації нових господарських відносин, спонукаючи підприємства до обґрунтованих дій та підходів щодо проведення процесів відтворення.

Видається дієвим запропонувати розроблені свого часу автором підходи щодо переоцінки основних фондів на конкретному прикладі для певної галузі господарства, яка, наприклад, об'єднує три підприємства, які охарактеризуємо за чотирма показниками за даними табл. 3.2.

Таблиця 3.2

### Підходи до переоцінки основних фондів підприємств

Показники	Підприємства		
	1-ше	2-ге	3-тє
Річний обсяг випуску продукції, тис. шт.	100	100	100
Балансова вартість основних фондів, тис. грн	800	900	1000
Норма амортизації на реновацію	0,08	0,08	0,08
Експлуатаційні витрати, без амортизації на реновацію, на одиницю продукції, грн	7	7,5	8,6

Існуючі традиційні підходи до встановлення ціни передбачають розрахунок середньогалузевої собівартості, а потім визначення ціни через додавання до неї нормативної рентабельності.

Підходи щодо розрахунків, які пропонуються, надають їм принципово іншого значення, оскільки визначається ціна продукції в умовах запровадження нової прогресивної технології.

Припускаючи, що норматив ефективності ( $HE$ ) капіталовкладень приймається у розмірі 0,12, то схема розрахунків виглядає так:



$$C_1 = \frac{800 \times 0,08}{100} + 7,0 + \frac{0,12 \times 800}{100} = 8,6 \text{ грн.} \quad (3.14)$$

Розрахунок показує значення економічної оцінки капітальних вкладень (інвестицій) у розвиток певної галузі, що виявляє господарську доцільність проведення ефективних заходів щодо залучення та використання фінансових ресурсів у конкретній господарській діяльності.

Формування сучасної моделі функціонування господарського механізму повинно характеризуватись і певними економічними залежностями від міри праці для підприємств усіх форм власності, напрямів діяльності та їх структурної побудови. Це визначається й тим, що господарська діяльність будь-якого підприємства знаходить своє узагальнююче й результуюче вираження у прибутку як формі контролю міри праці та міри споживання ресурсів при проведенні відповідної діяльності.

Сам прибуток виявляється як основне джерело життєдіяльності підприємств, який за відрахуванням зобов'язань перед бюджетом, кредитними установами, державними органами і разом із коштами на оплату праці залишається у повному їх розпорядженні.

Нетто-прибуток разом із фондом оплати праці складає підприємницький дохід підприємств, який ще слід заробити, що виявляє нові, основоположні засади ефективного використання праці, ресурсів, фахових знань та вмінь спеціалістів у галузі проведення господарської діяльності, починаючи з найнижчих рівнів управління економікою.

Господарська діяльність повинна покладатись на сувору реальність сучасного економічного життя, закріплюючи його через форми утворення і розподілення підприємницького доходу, що запроваджується за допомогою двох моделей: одна ґрунтується на нормативному розподіленні прибутку і нормативному утворенні фонду заробітної плати, інша – на нормативному розподіленні доходу за відрахуванням матеріальних та фінансових витрат і остаточному формуванні фонду оплати праці.

У першому випадку з чистої продукції виділяються дві частини: прибуток і фонд заробітної плати, а потім з прибутку проводяться необхідні відрахування.

У другому випадку всі платежі по зобов'язаннях і відрахування проводяться прямо з чистої продукції, а єдиний фонд оплати праці виступає залишком, який утворюється після всіх платежів та формування фондів розвитку підприємства, соціального розвитку, впровадження НТП.

Друга модель виявляється більш ризикованою, оскільки при поганій роботі можна залишитись без фонду оплати праці, проте при хорошій, ефективній роботі залишок, який підлягає розподіленню серед працівників, буде досить великим.

Спільним у цих двох моделях є те, що розміри фонду оплати праці наперед не гарантуються, що також має спонукати до ефективності праці, переборюючи застарілі форми безвідповідальності, безініціативності економічного мислення.

Принципи формування і розподілення господарського доходу якісно змінюють механізм контролю за співвідношенням міри праці та міри споживання в сучасних ринкових умовах господарювання.

Суспільство в особі державних органів зберігає за собою агрегований контроль над рівнем оплати праці, управляючи загальним фондом заробітної плати за допомогою правових (наприклад, встановлення мінімальної заробітної плати) чи нормативних (система штатних розписів, тарифних сіток, норм виробітку) заходів, здійснюючи його без втручання в деталі, без регламентації.

Слід відмітити, що встановлення первинного розподілення доходів, розмірів заробітної плати і премій – доволі відповідальна ділянка у новому господарському механізмі, враховуючи різні форми власності та принципи управління господарюючими суб'єктами.

Процеси формування сучасної політики заробітної плати повинні базуватись на забезпеченні ув'язування оплати праці з результатами виробництва, мають нести відповідальність не тільки перед державними органами, а й перед колективами та їх об'єднаннями.

Така вимога може бути реалізованою через систему економічних методів управління, на основі розпорядження господарським доходом і вільного вибору конкретних форм оплати праці.

Розширення меж самостійності підприємств не повинно призвести до гіпертрофії “артільного” принципу формування заробітків, а має визначати гарантію одержання адекватної оплати за підвищення ефективності господарської діяльності.

Також слід переглянути основоположні підходи до корпоративного управління, зважаючи на розширення прав представництва в органах корпоративного контролю як для працівників підприємств через застосування “парситипативного” управління, так і для “співучасників”, тобто постачальників, споживачів, місцевих органів влади та інших категорій населення.

Слід відзначити, що прибуток і на сьогодні є абсолютним показником ефективності роботи підприємств, та слід все ж таки визначитись, що ж закладається у критерій цього показника.

Відносний рівень прибутків підприємств України визначають таким показником, як рівень рентабельності, згідно з формулою рівня загальної рентабельності виробництва (3.15):

$$P_v = \frac{Пб}{\Phi_o + Коб} \times 100, \quad (3.15)$$

- де  $P_v$  – рентабельність виробництва;  
 $Пб$  – балансовий прибуток;  
 $\Phi_o$  – середньорічна вартість основних фондів;  
 $Коб$  – величина оборотних коштів.

Та все ж таки важливим було б уведення показника *економічної ефективності* як критерію здатності управлінського персоналу до проведення господарської діяльності.

Показник економічної ефективності використання фінансових ресурсів було запропоновано свого часу автором монографії. Тоді удосконалена формула рівня рентабельності підприємств набуває такого вигляду (3.16):

$$P_v = \frac{Пб + EEj}{\Phi_0 + Коб} \times 100, \quad (3.16)$$

де  $EEj$  – економічна ефективність використання фінансових ресурсів.

Необхідно наголосити на тому, що всі країни з високими темпами розвитку однією з головних рушійних сил економічного зростання визначають збільшення основного капіталу, тобто оснащення виробництва сучасним обладнанням, технологіями, управліннями, а це виявляє фактор науково-технічного прогресу.

Такий важливий фактор економічного зростання, як НТП, покладається на визначальні складові, якими є:

- відкриття нових знань, які дозволяють по-новому комбінувати ресурси, з метою збільшення кінцевого випуску продукції;
- удосконалення технологічного способу виробництва;
- введення нових методів організації та управління процесами відтворення;
- здійснення прогресивних структурних зрушень в економіці.

Відповідно, боротьба з дефіцитом, яка повинна проводитись у межах єдиної антиінфляційної стратегії, покладається на такі елементи як:

- державне стимулювання НТП;
- структурна перебудова економіки;
- орієнтування державних інвестиційних потоків на сектори, які забезпечують пропозицію споживчого ринку.

Домагаючись скорочення бюджетного дефіциту, держава підходить до проблеми інфляції з боку попиту, намагаючись урегулювати його таким чином, щоб зняти інфляційну нерівновагу ринку.

Якщо ж держава в особі своїх органів, які складають найвищий рівень ієрархічної побудови економічних відносин у країні, впроваджує структурні перетворення, то вона наступає на інфляцію через товарну пропозицію, використовуючи податкові та кредитні інструменти, допомагаючи розширенню продажу наукоємних, технічно досконалих товарів і послуг, формуючи таким чином нові динамічні ринки.

Приріст пропозиції, компенсуючи надлишковий попит, виявляє “понижуючі” впливи на ціни, уповільнюючи інфляцію.

Саме країни, які є визначальними у запровадженні НТП (наприклад, Японія), відносяться до таких, де інфляція надійно контролюється й не становить серйозної загрози для економіки.

Основним критерієм результативності національної економіки визначаються обсяги ВВП та ВВП на душу населення.

За цими показниками визначають і добробут населення, але, безпосередньо пов'язуючи зростання ВВП із відповідним загальним підвищенням добробуту, слід бути обачливим, адже цей показник має ряд недоліків, відповідно, він не в повній мірі відображає реальний економічний добробут нації.

Урахування впливів різноманітних факторів на суспільний добробут намагались визначити американські науковці У. Нордхауз та Дж. Тобін, які ввели показник “чистого економічного добробуту” (ЧЕД) [51]. Такий показник можна визначити за формулою (3.17):

$$ЧЕД = ВВП - \Phi_v + НР\delta + ВЧ_2, \quad (3.17)$$

- де  $ЧЕД$  – чистий економічний добробут;  
 $ВВП$  – валовий національний продукт;  
 $\Phi_v$  – від’ємні фактори, які впливають на добробут;  
 $НР\delta$  – неринкова діяльність;  
 $ВЧ_2$  – грошова оцінка вільного часу.

Іншим важелем впливу на виконавців господарських рішень, тобто програм розвитку, є *стабільні довгочасні економічні нормативи*.

Ці показники вимагають від органів управління ретельного аналізу руху як матеріальних, так і фінансових потоків, потреб державного бюджету та галузей у грошових ресурсах, визначення рентабельності виробництва.

Розробка та впровадження економічних нормативів потребує перебудови мислення управлінців на всіх рівнях і широкого застосування вартісних показників і пропорцій у грошовій формі.

Ще одним вихідним параметром у розробці і провадженні в життя програм економічного розвитку як складових економічних перетворень можуть стати *державні замовлення*. Ідея державного замовлення не нова, але на сьогодні вона набуває іншого значення як фактора перебудови системи господарювання.

З одного боку, державне замовлення близьке до традиційного планового завдання, яке спускалось зверху у директивному порядку. З іншого боку, при підготовці програм розвитку повинна передбачатись взаємна відповідальність сторін – виконавця і замовника, що є рисою, відмінною від попередніх державних замовлень.

До того ж, слід передбачити розміщення таких замовлень на конкурсній основі, щоб це було вигідно виконавцям, а інтереси суспільства, відзеркалені у державному замовленні, повинні поєднуватись із економічними інтересами підприємств, на яких вони виконуються.

Відповідно, органи управління, які розробляють програми, мають нести підвищену відповідальність за економічну обґрунтованість замовлен-

ня, його ресурсне забезпечення, необхідне для виконання у потрібні терміни й на відповідному якісному рівні.

Однією з важливих умов забезпечення демократичного характеру формування і розміщення державних замовлень у сучасних ринкових відносинах може стати обмеження їх обсягами, що дійсно гарантують задоволення першочергових потреб держави як органа виконання суспільних інтересів.

Якщо державні замовлення з самого початку стануть цілком займати виробничі потужності підприємств та об'єднань і при цьому збережеться вимога обов'язковості їх включення у програми розвитку, у виконавців, природно, не залишиться ніші для реального прояву своєї підприємницької ініціативи.

На сьогодні видається важливим, щоб в оцінці необхідності державного замовлення перемогло нове економічне мислення.

Значущим фактором у формуванні нового господарського механізму мають стати й інше мислення та значення, що надаються підходам до визначення і прогнозування параметрів найвищої економічної категорії держави, якими є, зокрема, валовий внутрішній продукт (ВВП).

Особливості цієї економічної категорії у нашому сьогоденні можна виявити і в запровадженні значення відповідальності до його прогнозування та виконання, що практично ніколи не мало місце в нашій країні.

У цьому контексті слід відмітити, що ВВП у фінансовому вимірі є сумою реальних доходів, одержаних усіма секторами економіки країни протягом року.

Відповідно, виконання або невиконання закладених показників виявляє управлінські дії усіх суб'єктів господарювання, що в тій чи іншій мірі впливають на економічні процеси. Наприклад, уповільнення темпів зростання ВВП у 2005 р. пов'язувалося передусім із погіршенням економічної кон'юнктури для певних видів продукції та скороченням українського експорту. Тоді обсяги ВВП формувались, покладаючись на певні обсяги експорту товарів і послуг, але фактично ці показники у 2005 р. зменшились порівняно з 2004 р. на 13,6 %, тобто початково закладалися невивірені значення й не були оцінені перспективи експортного потенціалу, що призвело до негативних наслідків [14].

Також слід звернути увагу на коректність статистичних даних, адже суб'єкти господарювання, подаючи первинні дані до органів Держкомстату, повинні відповідати за правдивість своїх показників, оскільки існує прикра практика деяких підприємців завищувати обсяги експорту або занижувати імпорт, покладаючись на повернення ПДВ, що, у свою чергу, спотворює принципи одержання та використання релевантної інформації. Це стосується й деяких інших галузей, серед яких і енергетика, житлово-комунальне господарство, тепло та газопостачання.

Важливого значення слід приділити й проведенню зіставлення сальдо поточного рахунку України з аналогічними показниками інших країн з перехідною економікою та країн з економікою, що розвивається.

Проведення порівняльного аналізу виявляє значення того, що динаміка валового наявного національного доходу України є недостатньою для задо-

волення сукупного попиту, який зростає у двозначному вимірі, а це висуває перед управлінцями певні завдання щодо обґрунтування державної політики, у тому числі й фінансово-кредитної, у проведенні процесів відтворення.

Набуваючи рис ринкової, українська економіка все ж таки є перехідною. Створення нових секторів економіки ще не визначає того, що процеси економічного відтворення вже розповсюджено на всі її сектори.

Деякі сектори нашої економіки поки що не реформовані, а це такі значимі й життєзабезпечуючі сектори, як, наприклад, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я і навколишнього середовища, сфера соціального захисту.

Потребують більшої уваги, а в деякій мірі й відповідальності державні заходи щодо формування ринку капіталу, в якому необхідно спрямовувати управлінські дії на ринок цінних паперів, розвиваючи фондовий ринок, недержавні виробничі й фінансові корпорації, сектор домашніх господарств.

Важливість економічних перетворень визначається якісними показниками створення нової господарської системи та доходністю (ефективністю) всіх секторів національної економіки.

Створення сучасного механізму управління господарством потребує впровадження принципів раціонального розподілення відповідальності в межах єдиної економічної системи управління.

Виконання завдань економічного розвитку повинно покладатись та здійснюватись на всіх рівнях управління господарством, застосовуючи контроль ефективного використання ресурсів, наданих із державних фондів, через впровадження методики оцінки економічного стану підприємств та виявлення значення економічної відповідальності усіх ланок економіки.

Серед сучасних методів взаємовідносин між державою та підприємцями, наприклад, є сенс введення порядку утворення фондів економічного стимулювання, відповідно до якого їх розміри повинні ув'язуватись із розмірами прибутку й рентабельності роботи самих підприємств, що в змозі викликати певний інтерес до цих показників, а проведення таких заходів покласти на ієрархічний рівень галузей та регіонів.

Такі дії, при дотриманні реальної економічної самостійності підприємств, створенні оптимальної системи підтримки, пошуку та придбання сировини, обладнання, комплектуючих, в змозі обумовити не байдужість, а інтерес підприємств до процесів економічного відтворення в країні, що виявляє *принцип рівності доходів на рівний вкладений капітал*.

З іншого боку, методи формування доходів бюджету, який акумулює значну частину доходів підприємств і є одним із джерел фінансових ресурсів, мають забезпечувати стійкість цих надходжень, враховуючи те, що організація безперебійного надходження коштів завжди складає важливу частину фінансово-кредитної політики держави.

Суттєвим моментом у проведенні цієї політики має стати погодження вимог обов'язковості платежів до бюджету із реальністю доходів, що оподатковуються.

Значимим фактором у забезпеченні реального руху фінансових ресурсів повинні стати управлінські дії щодо оптимізації термінів перерахування внесків податку з обороту та від прибутків із встановленими календарними термінами, що зумовить зменшення витрат коштів і недопущення фіктивного характеру вироблення продукції, яка не користується попитом, або усунення випадків “неосвоєння” фінансових ресурсів під виділені бюджетні асигнування.

Одночасно з таким негативним явищем існує й інше, коли кредитні заклади надають кредити на покриття заборгованості, що нарощує обсяги кредитування, які суттєво випереджають темпи зростання суспільного виробництва.

Слід звернути увагу й на те, що додаткові кредитні кошти, які залучаються до безготівкового обороту, чинять суттєвий вплив і на кількість готівки, що перебуває в обігу, оскільки реальні процеси, які відбуваються у фінансово-кредитній системі, підтверджують тісний взаємозв’язок безготівкового та готівкового оборотів.

У нинішніх умовах господарювання можливими заходами щодо виникнення кумулятивного ефекту, коли зниження якості або дефіцит товарів на ринку розширює джерела кредитування, чим відтворює ще більший дефіцит, можуть стати спільні дії представників банківської системи та ради підприємств певної галузі у заходах із оцінки економічного обґрунтування потреб підприємств у фактичних кредитних ресурсах.

Таким чином, визначається реальна необхідність підприємств у фінансових ресурсах під конкретний проект та виявляється міра відповідальності як підприємств, так і представників галузі та банківської системи за обґрунтованість потреб у ресурсах і своєчасність їх надання та використання у певні періоди проведення господарської діяльності, зводячи нанівець необґрунтовані методи бюджетної та кредитної політики.

Доля нового економічного механізму певною мірою залежить від стану фінансово-кредитної системи, адже чітке, науково обґрунтоване проведення грошового обороту створює сприятливі умови щодо переведення господарства на сучасну нормативну основу для оцінки управлінських рішень на базі показників ефективності суспільного виробництва.

Заходи перебудови фінансово-кредитної системи вимагають рішучих та невідкладних дій, якими можуть бути, в першу чергу, *рестрикція*, тобто скорочення безготівкових коштів в обігу, а основними важелями у її здійсненні можуть стати:

– концентрація ресурсів лише на обмеженій кількості об’єктів будівництва, з якими в змозі упоратись держава, а інші незавершені будови реалізувати через аукціони;

– проведення ревізії фінансових балансів галузей, об’єднань з метою вилучення надлишків фінансових ресурсів, що дозволяє підприємствам утримувати невстановлене або непотрібне обладнання, понаднормативні запаси сировини та матеріалів.

Такі заходи носять технічний характер, а стратегічне спрямування повинно ґрунтуватись на забезпеченні збалансованості матеріальних та фінансових

потоків, що вимагає докорінних змін у методології проведення господарської діяльності, принципів формування доходів бюджету та форм бюджетного фінансування економіки, методів роботи кредитно-банківських установ.

Ключове місце у перебудові фінансово-кредитної системи може зайняти зміна технологій господарського планування, яка має покладатись на перехід до розробки програм економічного та соціального розвитку у формі єдиного натурально-фінансового балансу країни.

За таких умов може бути вирішено завдання оновлення кількісних значень основних економічних нормативів, якими є:

- нормативи ефективності вкладення фінансових ресурсів;
- нормативи сплати за виробничі фонди;
- нормативи за земельні й трудові ресурси;
- нормативи агрегованих планових цін;
- проценти за кредити;
- норми ставок податків на прибуток.

Такі економічні нормативи в змозі відігравати подвійну роль: у процесі закладання планових пропорцій вони будуть проявляться як пов'язуючі параметри комплексних програм, а в ході реалізації – виконувати функції управляючих важелів, які орієнтують підприємства, об'єднання, регіональні ланки управління економікою на вибір рішень, ефективних не тільки з господарських, а й із суспільних позицій.

Зміни у взаємовідносинах між державним бюджетом та господарюючими суб'єктами на сьогодні покладаються в основному на такі декларативні визначення, як:

1. Перевести відносини бюджету з підприємствами на нормативну основу.
2. Максимально скоротити безоплатне користування коштами.
3. Перекрити всі можливості одержання доходів без кінцевої реалізації товарів.
4. Підвищити стійкість доходної частини державного бюджету.
5. Перетворити платежі підприємств за використовувані ресурси у джерело доходів бюджету.

Реалізація таких напрямів потребує нової концепції формування доходної й витратної частин державного бюджету.

Насправді, стійкість доходної частини бюджету повинна визначатись не максимальним зняттям усіх можливих коштів, а ув'язуванням доходів держави з економічною ефективністю роботи господарських ланок і, перш за все, із раціональним використанням усіх виробничих ресурсів, які є у їх розпорядженні. В цьому й полягає зміст переведення відносин підприємств із бюджетом на нормативну основу.

Плата за основні виробничі фонди і оборотні кошти, за залучення трудових ресурсів, платежі за землю за своїми розмірами повинні відповідати мінімальним, але обов'язковим господарським вимогам до ефективності всіх цих ресурсів у господарському обороті.



Якщо ж підприємство не спроможне вносити встановлені для нього платежі до бюджету – значить, воно використовує ресурси неефективно із суспільної точки зору та зобов'язане передати їх частково або повністю іншим підприємствам.

Відповідно, через нормативну систему обкладання податками ресурсів підприємств, а не їх кінцевих доходів, держава, за допомогою своїх бюджетних органів, в змозі реально здійснювати економічний контроль ефективності господарських процесів. До того ж полегшується завдання із планування основної маси доходів бюджету, оскільки розміри та грошова оцінка ресурсів, що обкладаються податком, заздалегідь відомі й достатньо стабільні.

Подібну систему платежів за використання ресурсів доцільно сполучати зі шкалою відрахувань до бюджету від прибутків, які залишаються у підприємств після обов'язкових платежів за ресурси. Така шкала повинна бути з невеликим кутом нахилу, щоб не позбавити підприємства зацікавленості у зростанні рентабельності виробництва.

За своєю економічною суттю, шкала відрахувань від прибутку, яка перевищує розміри плати за ресурси, повинна виступати як податок на надприбутки, що визначається виключно господарським явищем або можливими помилками у визначенні чисельних значень економічних нормативів.

У будь-якому разі, участь фінансових органів у додаткових доходах підприємств створює зацікавленість бюджетної системи в організації умов, які максимально сприяють зростанню ефективності суспільного виробництва та стануть позитивним важелем впливу на проведення економічних перетворень.

Серйозної реформи потребують і платежі до бюджету, які надходять нині у формі податку з обороту. Податок з обороту як за своїм економічним змістом, так і за походженням – категорія синтетична, що поєднала в собі декілька десятків платежів, податків та акцизів, стала свого часу головною формою акумулювання до бюджету доходів підприємств.

Частка податку з обороту значною мірою визначена курсом на перетворення платежів за ресурси в основне джерело доходів бюджету, наближенням принципів самофінансування та розвитком довгострокового кредитування, що різко скоротить необхідність перерозподілу фінансових ресурсів через бюджет.

За цих умов за податком з обороту залишається єдина функція – акцизне обкладання деяких груп товарів, споживання яких суспільство через деякі причини свідомо прагне обмежити.

Завдання формування сучасної фінансово-кредитної політики вимагає по іншому відноситись до проблеми місця та функцій кредитно-банківських закладів у господарських відносинах у країні.

Підкреслюючи зростаюче значення банківської системи в управлінні економікою, необхідно максимально чітко визначити її місце у сучасному ринковому середовищі. Сутність банківського управління полягає у перекладанні на конкретну економічну мову поняття “ефективність”. Сама сфера банківських пріоритетів, переваг у виборі об'єктів кредитування повин-

на орієнтуватись на такі визначальні значення, як рентабельність, максимальна віддача від гривні кредитних вкладень.

Банки повинні відмовитись від ролі закладів, які страхують підприємства від поганої роботи, адже це штучна функція, яка відображувала минуле економічне мислення. Справжня активна позиція банків повинна полягати у пошуку нових варіантів використання фінансових ресурсів.

Банки за допомогою своїх коштів призначені брати участь у ризиках нововведень, у розробці і впровадженні науково-технічних інновацій, що практично потребує зміни професійної підготовки працівників, різкого зростання їх кваліфікації, рівня економічних знань.

Однією з важливих ділянок роботи банків у нових умовах може стати аналіз господарського положення підприємств, можливих напрямів та ефективних варіантів їх перебудови, глибока техніко-економічна експертиза можливості вкладення фінансових ресурсів в економічні проекти.

Доцільним має стати запровадження у банківській системі спеціалізованих структурних підрозділів з науково-технічного розвитку, що розширить межі надання управлінських послуг та визначить нові завдання, до яких можуть входити й такі, як організація залучення та цільового використання коштів, що виділяються на здійснення науково-технічних програм.

З цією метою можливо запровадити інструментарій пільг, у тому числі й через:

- встановлення процентів за зберігання тимчасово вільних коштів фондів розвитку підприємств і галузей, надання кредитних преференцій тощо;
- проведення експертиз проектів розвитку наукових досліджень, дослідне освоєння інновацій;
- проведення конкурсів на краще виконання інноваційних проектів;
- гнучкий перерозподіл ресурсів між науковими дослідженнями та виробничим впровадженням;
- кредитування розробок, що проводяться в межах міжгалузевих комплексних досліджень;
- довгострокове кредитування наукових досліджень, які є побічними до планових розробок, але які обіцяють значний економічний ефект (або венчурні спрямування).

Джерелами фінансування таких нових завдань банківської системи можуть бути:

- бюджетні асигнування цільового призначення;
- кошти галузевих фондів;
- кошти фондів розвитку підприємств;
- банківські фонди розвитку науки і технологій.

Також одним із важливих аспектів підвищення ролі банківської системи в проведенні фінансово-кредитної політики ринкового спрямування має стати активізація процентної політики.

Нині банківські установи суттєво диференціюють процент за позиками залежно від термінів повернення кредитів, за прострочення яких стягується підвищений процент, чим і обмежується гнучкість в умовах кредитування.

Тобто рівень позичкового процента за довгостроковими кредитами ніяк не пов'язується ні з попитом на інвестиційні ресурси, а ні з нормативом ефективності фінансових вкладень.

Свого часу висувались думки щодо наближення рівня процента якщо не до самого нормативу ефективності, то хоча б до величини сплати за виробничі фонди.

На сьогодні, в умовах трансформації економічних відносин, видається значимим встановлення банківського процента на такому рівні, щоб підприємства, які беруть кредити, були в змозі після сплати процентів мати достатній прибуток для формування своїх фондів розвитку.

При цьому обов'язковою вимогою повинно виступати ефективне використання кредитних ресурсів.

Можна припустити, що у збалансованій економіці рівень процента повинен тяжіти до величини, яка складає різницю між нормативом ефективності вкладених коштів і нормативом підприємницького доходу на гривню капітальних витрат чи процентом, що сплачується банком за зберігання власних коштів підприємств.

Таким чином, проведення економічних перетворень потребує запровадження єдиної методології становлення нового господарського механізму як теоретичної основи системоутворюючих правил сучасного ринкового спрямування.

Основоположними значеннями мають стати рівність кожного суб'єкта господарювання в економічній діяльності, їх рівні права на рівний дохід, що визначає фактори наповнення доходної частини розподільчого механізму.

Параметри визначення господарської діяльності, а особливо користування фінансовими ресурсами (доходами) як об'єктом управління, за багато років їх використання зазнавали різноманітних змін, основними з яких були:

- система винагород (удосконалення оплати праці та преміювання);
- система оцінки результатів діяльності (набір оціночних і фондоутворюючих показників);
- виробничий потенціал підприємства (склад, розміри й призначення фондів підприємства);
- загальнообов'язкові розрахунки (різноманітні форми платежів до бюджету).

Однак незмінною залишалась головна риса цієї господарської діяльності – централізоване розподілення капітальних вкладень як фінансового ресурсу і жорсткий контроль державних органів різних ланок управління за використанням фондів розвитку підприємства. До того ж, на підприємства накладались додаткові обмеження, наприклад, у вигляді вилучення до бюджету значної частини амортизаційних відрахувань, що призначались на реновацію, або відмова у праві вільного вибору постачальників і споживачів.

Питання щодо технічного переозброєння підприємств, запровадження факторів науково-технічного прогресу, довгострокова інвестиційна політика завжди залишались поза компетенцією самих підприємств.

Рішення щодо розподілення фінансових ресурсів, модернізації виробництва приймалися вищими органами державного управління, як правило, поза зв'язком зі здатністю підприємств нагромаджувати власні капітали, рівнем рентабельності, можливістю формувати фонди відтворення.

Навіть проведення більш раціональної інвестиційної політики, зменшення дії “зрівнялівки” в управлінських заходах не змінило б головного підходу до проведення господарської діяльності того часу: при існуючій формі господарювання розпорядження фінансовими ресурсами було вилучено із відання підприємств та їх об'єднань.

Запровадження нового господарського механізму вимагає переорієнтації з концентрації господарської влади в центрі на залучення суб'єктів господарювання до участі у виробленні та прийнятті стратегічних рішень з розвитку галузевих та національних програм, що надає *економічних прав* усім учасникам господарської діяльності.

Відповідно, децентралізація інвестиційної політики є неодмінною умовою забезпечення принципів демократизації господарської діяльності, яка виявляє принципові відмінності сучасних форм господарювання від колишніх, адміністративно-командних.

Проведення таких заходів вимагає, певною мірою, відходу від перерозподільних принципів, адже всі фінансові ресурси концентрувались лише в державних фондах, що створювало так званий “ефект відсторонення” підприємств від розпорядження створюваною, у тому числі й цим колективом, доданою вартістю.

На сьогодні залучення колективів підприємств через запровадження “парситипативного управління” в змозі виявити найбільш значимі проблеми в проведенні господарської діяльності, забезпеченні фінансовими ресурсами, в процедурі розпорядження заробленими коштами, тобто виборі раціональних напрямів використання необхідних для процесу відтворення ресурсів.

Крім того, такі ланки громадського управління можуть виявляти впливи на визначення рівня рентабельності підприємства, що дозволить без спеціальних бюджетних вливань здійснювати розвиток за рахунок власних нагромаджень.

Таким чином, виникають не тільки методологічні, а й практичні передумови для запровадження якісно нової системи позабюджетного фінансування розвитку як окремих підприємств, так і їх об'єднань, тобто внутрішнє інвестування на основі власних нагромаджень підприємств та галузей. Це не заперечує необхідності, у разі потреби, бюджетного фінансування, але й виробляє господарські настрої у підприємців і виявляє почуття відповідальності за похибки у розподіленні власних ресурсів та створює економічну зацікавленість у їх максимально ефективному використанні.

Проголошення внутрішнього інвестування одним із значимих принципів організації господарської діяльності в нових умовах господарювання являє собою якісно новий етап встановлення сучасних ринкових відносин.

Запровадження економічних методів управління господарством визначає певну децентралізацію у прийнятті рішень щодо інвестиційних ре-

курсів, що повинно підвищити зацікавленість підприємців у максимально ефективному використанні нагромаджених коштів через встановлення прямого і нерозривного зв'язку між величиною реально одержаних доходів та можливостями капіталовкладень в удосконалення виробничого процесу.

Такі дії потребують переходу від зіставлення поточних витрат із денною виручкою до економічної оцінки інтегрального ефекту і витрат у тривалому інтервалі часу, який дорівнює терміну служіння обладнання, придбаного на кошти підприємств.

В умовах самофінансування сукупний фонд нагромадження коштів може розпадатись на дві частини. Одна з них складає централізований фонд капітальних вкладень, а інша – інвестиційні ресурси підприємств, визначаючи, що розмір коштів, які залишаються у розпорядженні підприємства, повинні бути достатніми для самозабезпечення. Тобто підприємства змушені будуть працювати так, щоб зароблений прибуток дозволяв не тільки розраховуватись з бюджетом, але й задовольнити власні господарські та соціальні потреби колективів.

Якісно новою стороною механізму розподілення та використання капітальних вкладень може стати юридичне закріплення за підприємством частини інвестиційних ресурсів об'єднань чи галузей, які залучаються до господарського обороту на основі економічних інтересів самих підприємств.

Закріплення за суб'єктами господарювання прав і відповідальності за використання частини фонду нагромадження в змозі суттєво демократизувати процеси інвестування, створюючи передумови для витіснення директивних методів управління фінансовими ресурсами об'єднань підприємств та запровадження відносин взаємовигоди і партнерства.

Передача прав розпорядження частиною фонду нагромадження об'єднань на рівень підприємств дозволить залучити більш широке коло учасників господарського процесу до вирішення питань ефективного використання спільних фінансових ресурсів. При цьому право на розпорядження коштами ставиться у пряму залежність від мети виробничого процесу у задоволенні суспільних потреб. Також і дотримання державних інтересів зовсім не суперечить ідеї внутрішнього інвестування, а визначає об'єктивні межі раціонального розподілення функцій розпорядження різними частинами сукупного фонду нагромадження.

Використовуючи державні фінансові ресурси, підприємства повинні враховувати й можливість встановлення пропорцій у розподіленні фактично одержаного прибутку, що визначає встановлення партнерських відносин між державою та підприємцем.

Передача суспільних коштів, які акумулює держава, у використання певного підприємства повинна ґрунтуватись на умовах ефективності й доходності зі встановленим розміром плати за використання фінансових ресурсів, або податку на нього, що визначає та встановлює міру взаємозв'язків всіх елементів господарського механізму.

Комплексна перебудова всієї системи господарських відносин і управління господарством в змозі надати реальний економічний ефект у процесах встановлення сучасних ринкових відносин.

Будь-які витрати праці, ресурсів, матеріальних благ можуть бути визнані раціональними з економічної точки зору лише у випадку, якщо вони дають результат, що, як мінімум, відшкодовує здійснені витрати, тобто окупність витрат одержаними результатами - це та економічна межа, що відділяє раціональні рішення від нераціональних, збиткових.

Господарська діяльність перетворюється у недоречність, якщо витрачені ресурси (кошти) за величиною виявляються більшими, ніж кінцевий результат. Досягнення максимальної ефективності на кожній ділянці господарської діяльності визначається як прагнення до зростання прибутку.

Ефективність функціонування господарського механізму країни неможлива без ефективної діяльності окремих елементів усієї господарської системи, а діяльність окремих ланок не повинна наносити збитків іншим її елементам, оскільки знижується загальна ефективність розвитку національного господарства.

Завданням органів державного управління економікою якраз і є визначення й чітке встановлення тих господарських параметрів, у межах яких усі господарюючі суб'єкти повинні прагнути до максимально ефективної, прибуткової діяльності.

Державні органи, визначаючи принцип рівноспрямованості державних вимог до ефективності використання ресурсів як основи процесів відтворення, надають ставкам платежів чіткого економічного розуміння.

За допомогою системи платежів одержаний підприємством фактичний прибуток можливо розмежувати на дві складові: частину, яка визначається якістю використання ресурсів (фінансових), і частину, безпосередньо зароблену підприємством. Таке розподілення на нормативну й наднормативну частини прибутку може визначати ефективність і ранжування підприємств за наслідками господарської діяльності.

Відповідно, держава як одержувач перераховуваних до бюджету коштів і їх розпорядник реалізує надане їй право розподілення доходів, але слід враховувати, що державні органи привласнюють цілком усю масу створюваного державними підприємствами додаткового продукту та одержують прибутки (або несуть збитки) з корпоративного управління державним майном, без впровадження практики громадського обговорення (звітування) з питань раціонального використання суспільних благ і напрямів їх залучення у процеси відтворення національної економіки.

Виникає необхідність того, щоб методи розрахунку економічної ефективності використання фінансових ресурсів, які вже існують і мають вдалу практику застосування, якомога скоріше вмонтувати у сучасну модель господарського механізму, що може надати чіткої орієнтації на максимальне використання усіх факторів, які визначають зростання економічної ефективності.

Постає закономірне питання: за рахунок чого одержано прибуток – у результаті зважених дій управлінців, які максимально ефективно використали фінансові ресурси, чи за рахунок бюджетних вливань, що забезпечило позитивні показники?

Можна враховувати неспритність одних і оборотливість інших, інертність і небажання інтенсивно працювати, некомпетентність, необізнаність чи неосвіченість, що впливає на проведення управлінської діяльності.

Існують ситуації, які є реальністю у повсякденному житті, коли на кожний момент часу в одній і тій самій галузі є підприємства (організації), які мають різну за потенціалом ефективності техніку, технології, управлінський персонал, що виявляє різні можливості у використанні фінансових ресурсів.

Перехід на економічні методи управління господарством визначають лише нормативні показники за використання певних видів ресурсів. А яку одиницю вимірювання можна застосувати до “економічної якості” проведення управлінської діяльності? Яким чином можна сполучити єдині вимоги до ефективності використання коштами, надані конкретному підприємству із ощадливим, раціональним підходом кожного управлінця до розпорядження ними? Ці питання також потребують вивчення та визначення міри їх впливовості й оцінювання у господарській діяльності.

Таким чином, для підприємства проблема вибору між ефективною і неефективною діяльністю є проблемою співвідношення величини витрат, які економічний агент, що виконує управлінські дії, змушений нести заради одержання одиниці доходу, або норми віддачі від виробничих витрат.

Також і ефективне використання активів підприємства вимагає витрат (визначеної кількості та якості) від кожного з його учасників, якими, насамперед, є:

- витрати грошових ресурсів на цілі, пов’язані з підвищенням продуктивності факторів виробництва;
- витрати на управління і контроль використання активів;
- трансакційні витрати, пов’язані із взаємодією з органами державної влади та іншими зовнішніми агентами;
- трудові зусилля;
- витрати, пов’язані із підвищенням кваліфікації тощо.

Слід враховувати й те, що економічний агент підприємства буде мати мотивацію щодо виконання певних заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства, а також буде готовим сплачувати витрати, пов’язані з ефективним використанням активів, якщо альтернативні (тобто неефективні) способи використання підконтрольних їм активів зажадають більш високих витрат для одержання одиниці доходу.

При ефективній діяльності підприємства величина витрат, необхідних для створення одиниці доходу, буде нижчою, ніж при неефективному використанні активів, за наявності таких умов.

По-перше, внаслідок “відмови” від ефективної діяльності та вибору неефективного шляху використання активів підприємства, для економіч-

ного агента підприємства повинна виникати впевна величина “додаткових” витрат, тобто свого роду “витрат неефективності”.

Витрати неефективності можуть означати:

- а) скорочення доходів;
- б) втрату позиції на підприємстві (посада робітника, місце у керівних органах підприємства);
- в) прямі вилучення у вигляді штрафів, санкцій і т. ін.;
- г) високі трансакційні витрати, пов’язані із приховуванням або наданням недостовірної інформації про результати діяльності.

По-друге, система економічної влади повинна мінімізувати витрати щодо одержання одиниці доходу у випадку ефективної діяльності економічного агента. Мова йде про те, що при ефективному проведенні управлінської діяльності для нього не повинна зростати понад визначені межі величина витрат одержання одиниці доходу у вигляді:

- а) трансакційних витрат (включаючи витрати контролю – для керуючих і витрати підпорядкування – для виконавців);
- б) втрат від невизначеності;
- в) “витрат від непродуманих управлінських дій” (скорочення доходів, втрати вартості майна або втрати позиції підприємства на ринку в результаті незважених дій носіїв влади).

Мотивація вибору економічного агента підприємства може залежати від того:

- які його дії “винагороджуються”;
- за які дії система економічної влади його “карає”;
- якою мірою діючі інститути влади здатні “захистити” його від свавілля;
- якою мірою існуючі інститути влади здатні усунути невизначеність і скоротити загальну величину трансакційних витрат.

Формування нового господарського механізму в управлінні економічною діяльністю країни вимагає не тільки розширення прав та самостійності підприємств, об’єднань, усіх суб’єктів господарювання, а й виявляє та визначає два основоположні принципи вирішення цієї проблеми.

По-перше, актуальність завдання формування сучасних ринкових відносин вже психологічно усвідомлена як управлінцями всіх рівнів, господарюючими суб’єктами, всіма прошарками населення, так і суспільством в цілому.

По-друге, практичній реалізації цього курсу певний час протидіяла державна (бюрократична) ланка управління.

Прийняття законів, постанов, інструкцій, які містили таку кількість умов, роз’яснень, уточнень щодо проведення перетворень у країні призвело до того, що від початкових принципів перебудови економічного механізму залишалась, як правило, одна назва. Тобто спрацьовував конкретний механізм управлінського гальмування.

Для того, щоб запобігти хибним діям управлінського апарату й зосередитись на впровадженні сучасних процесів відтворення, необхідні дієві



правові форми проведення в життя курсу на перебудову системи управління економікою.

Одним із важливих кроків у цьому напрямі було створення гарантованого господарсько-правового статусу основної господарської ланки, яким, безумовно, стало прийняття у 90-х рр. Законів України “Про підприємства” та “Про підприємництво” і закріплення прав на проведення підприємницької діяльності в Конституції України.

Таким чином визначалось, що державний закон вище будь-якої інструкції й обумовлювалися подальші господарські взаємовідносини “по вертикалі”. Та слід ще забезпечити своєчасне втілення в економічному житті цих прав і норм господарювання.

До того ж, ще доведеться розробити і у практичному господарюванні удосконалити процедуру подання протестів, яких вже на сьогодні достатньо, на випадки появи нових інструкцій, положень, розпоряджень, які обмежують встановлені Законом права підприємців.

У цьому контексті слід наголосити на перебудові не тільки норм господарського права, а й господарсько-правового мислення управлінців усіх рівнів та набору знань і вмінь, якими вони повинні володіти, що є однією з найважливіших ланок роботи по впровадженню сучасних форм господарювання, та перетворити практику їх використання у норму повсякденного господарського життя.

Проте не слід спрощувати процеси формування нового господарського механізму і зводити їх лише до надання широкої підприємницької самостійності, адже, як відомо, права без обов’язків - це прямий шлях до порушення балансу взаємовідносин між виробником та споживачем.

Економічна відповідальність підприємств перед суспільством і споживачами, зафіксована законодавчо, не вичерпується лише значенням прийнятого правового акту.

Головним змістом, або внутрішнім стрижнем, що визначає дух змін, повинно виступати проголошення нового характеру взаємодії господарюючих суб’єктів, держави і суспільства.

Наприклад, відносини підприємств із партнерами та органами державного управління повинні будуватись на єдиних економічних засадах, із визначенням меж прав і відповідальності, з реалізацією покладених на них функцій в економічній формі. Підприємець не повинен почуватись самотнім у ринковому середовищі, вільним від управляючих впливів суспільства в особі держави, але його господарські зв’язки мусять втілюватись в економічну форму зіставлення витрат і результатів максимізації економічного ефекту.

Розширення прав підприємств, у свою чергу, вимагає відповідного обмеження прав різноманітних ланок управління, адже функції управління можуть надаватись або делегуватись від одного рівня управління на інший, що стосується й розподілення відповідальності.

Проголошення нового принципу функціонування економічних відносин не повинно бути декларацією, а мусить базуватись на економічних фо-

рмах реалізації процесу відтворення, яке включає виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Відповідно, проведення таких перебудов передбачає симетричні зміни функцій органів управління та набуття ними специфічних знань.

Взаємовідносини всіх учасників економічних процесів повинні базуватися на контрактній основі, конкретному виконанні договорів, в яких не тільки фіксуються стандарти якості, терміни постачання, а визначаються матеріальні санкції за порушення договірних зобов'язань і механізми їх виконання, що набуває економіко-правової форми закріплення господарських взаємовідносин.

Розподіл прав і обов'язків не пройде достатньо гладко, але правове виконання законодавчих актів повинно послідовно реалізовуватись у господарському житті, покладаючись ще й на економічне спрямування запропонованих свого часу п'ятьох принципів "С" у процесах становлення сучасних ринкових відносин – *самооплатність, самофінансування, самоврядування, самовизначення і самоосвіта* [14].

Ці положення економічного змісту сучасних господарських відносин визначають спонукальні мотиви проведення процесів відтворення в країні та набувають особливого значення для впровадження єдиних форм і методів реалізації нового господарського механізму.

Принцип *самооплатності* проявляється у вимогах сучасного господарювання щодо ефективного використання ресурсів, адже у господарській діяльності будь-які витрати праці та всіх видів ресурсів можуть бути визнані раціональними з економічної точки зору лише в тому випадку, якщо вони визначають результат, що як мінімум відшкодовує проведені витрати.

*Самофінансування* визначає завдання щодо розширення прав суб'єктів господарювання в нових економічних умовах у діях із розпорядженням інвестиційними ресурсами, оскільки підприємства мусять обґрунтовувати питання капітальних вкладень у розвиток або в реконструкцію чи розширення виробничої бази для проведення своєї господарської діяльності.

*Самоврядування* виявляє демократизацію як суспільних відносин, взаємовідносин господарюючих суб'єктів, так і внутрішнього життя колективів через розширення прав, самостійності та відповідальності працівників, покладаючись на можливість підвищення активності кожного працівника й виявляючи передумови для формування сучасного економічного мислення, встановлюючи почуття господаря.

Принцип *самовизначення* характеризує економічну спрямованість господарської діяльності, масштаби виробництва, структуру технологічних зв'язків, організацію взаємодії усіх учасників процесу відтворення, створюючи об'єктивні передумови для участі кожного працівника у сукупній праці.

*Самоосвіта* як фактор управлінської діяльності в сучасному світі визначає вартість інтелектуального продукту, який у міжнародному економічному обміні вже сягає вартості товарної маси, й на основі нових інформаційно-комунікаційних технологій кардинально змінює не тільки політичну,

соціальну та духовну сфери, а й економічну систему і впливає на процеси формування фінансово-кредитної політики.

Таким чином, можна визначити й закріпити основоположні підвалини нової системи господарського механізму, яка має бути органічно властивою сучасній ринковій економіці, базуючись на принципах демократизації господарського життя.

Такі підходи, виявляючи розширення самостійності, прав та відповідальності кожного учасника господарської діяльності, в змозі привнести й новітні елементи, якими мають стати запровадження виборності керівників різних рівнів управління, з визначенням терміну дії на певній посаді, що містить значні можливості підвищення активності працівника, формування нового економічного мислення управлінців та набору знань, утвердження у працівників почуття господаря.

Введення елементів демократизації внутрішніх взаємовідносин у колективах підприємств та організацій, підвищення ролі працівників і трудових колективів у визначенні спрямувань підприємств, плануванні господарської діяльності, технологічних новаціях, ресурсозабезпеченні, розподіленні прибутків, виробленні вмінь розпоряджатися фінансовими ресурсами, оцінці дій керівників об'єктивно визначаються необхідністю забезпечення збалансованості між правами й відповідальністю, що покладаються в новій системі господарювання на рівень підприємств та їх об'єднань.

Розширення самостійності підприємств у взаємовідносинах із різними сегментами ринку, у тому числі із замовниками, постачальниками у формуванні політики господарської діяльності, технічного переозброєння, вирішення питань економічного і соціального розвитку неминує пов'язується із послабленням впливів державного втручання та необхідністю набуття стійкості економічного становища самих підприємств.

Якщо раніше чим більше державні органи втручались у господарську діяльність підприємств, тим частіше змушені були приходити їм на допомогу при невиконанні планових показників, відсутності коштів на оплату зобов'язань та інших виробничих негараздах, то на сьогодні реалізація принципу, за яким той, хто приймає рішення, повинен нести повну відповідальність за них, призведе до різкого зменшення опіки підприємств з боку вищих органів.

Нині досягнення або втрати у роботі підприємств як найнижчої ланки господарського механізму безпосередньо позначаються на рівні (обсягах) підприємницького доходу всього колективу та благополуччі кожного працівника, до того ж, збитковість і неплатоспроможність призводять до банкрутства й ліквідації підприємств.

Слід відмітити, що держава в нових умовах господарювання повністю не відсторонюється від відповідальності за подальшу долю колективів, а має їм допомогти у працевлаштуванні згідно з правами, встановленими Конституцією України та законодавством, вона є соціальною гарантією для працівників [14].

Надання підприємствам дійсної самостійності у розпорядженні створеним чистим доходом, наприклад, коштами фонду розвитку, у перспективі може призвести до виникнення і широкого запровадження свого роду “вторинної” власності, адже при ефективній роботі власні кошти в змозі перевищувати потреби у саморозвитку підприємств та об’єднань, тому “надмірні кошти” можуть включатись у господарський оборот через банківську систему, фондовий ринок, диверсифікацію в інші галузі або у сферу виробничої і соціальної інфраструктури.

Таким чином, для підприємств та об’єднань різних форм власності передбачається можливість самостійного пошуку застосування накопичених доходів, наприклад, створювати спільні підприємства, входити до складу фінансово-промислових груп тощо.

Засновники нових підприємств повинні мати можливість на свій розсуд не лише об’єднувати власні кошти, але й залучати кошти інших підприємств та організацій на акціонерній основі.

Використання акціонерної форми акумуляції і перерозподілу фінансових ресурсів підприємств та об’єднань, тобто приватних коштів, має ряд переваг з точки зору підвищення ефективності господарської системи.

По-перше, відпадає необхідність обов’язкового “пробивання” та узгодження через державні органи санкцій на створення нового підприємства або організаційно-структурної одиниці. Все визначається економічною доцільністю і мірою реальної господарської зацікавленості у новому господарському об’єкті, що дозволяє уникнути зловживань та різко обмежити “адміністративну творчість”.

По-друге, з’являється суттєва гнучкість у концентрації фінансових ресурсів на потрібних напрямках господарської діяльності.

По-третє, у формування фінансової політики проникають принципи демократизації господарських відносин.

Усі ці компоненти формування новітніх умов господарювання дозволять ефективніше використовувати різноманітні ресурси, у тому числі й фінансові, та акцентовано проводити відтворювальні процеси.

Проте головне – це те, що такі заходи обумовлюють *сталий розвиток* усієї економічної системи країни.

Підвищення мобільності економічних зв’язків, проведення політики самофінансування, що покладається на принципи самоврядування, не слід зводити тільки до появи різного роду акціонерних підприємств.

Система самоврядування підприємств, яка включає в себе самостійний вибір організаційних структур, що сприяють раціоналізації господарської діяльності, в змозі привести до запровадження інших форм впровадження нового господарського механізму, адже галузеві відомства й міністерства у нинішньому вигляді залишаються носіями адміністративних методів управління.

Ще доволі часто зіштовхуються старі та нові критерії господарювання, за якими міністерства і відомства намагаються управляти підприємствами звернувши, визначаючи основними показниками темпи зростання і вал, а

підприємства покладаються на *власний господарський інтерес* як основний показник їх успішності.

Механізм самоврядування підприємств повинен передбачати встановлення чітких меж здійснення економічної діяльності, зобов'язання підприємств перед державою, наприклад, за користування ресурсами, засобами виробництва, що фіксує економічно-правові умови “суспільного договору” між власником, в особі державних органів, і користувачем, тобто підприємством, одержувачем відповідних ресурсів.

Господарюючі суб'єкти і об'єднання підприємств, придбаваючи акції інших підприємств, реально стають учасниками суспільного процесу виявлення економічних пріоритетів.

Використання акціонерних форм утворення та розвитку суб'єктів господарювання є одним із важелів усунення інвестиційного монополізму державного управління, який з останніх десятиліть минулого століття перетворився в нашої країні у гальмо економічного розвитку.

На сьогодні акціонерні форми акумуляції фінансових коштів розсувають межі самофінансування як принципу делегування певних прав щодо вирішення питання розширеного відтворення, переводячи їх від державних органів до господарюючих суб'єктів та їх об'єднань.

Надмірна централізація фінансових вкладень, яка проявлялась у минулому, часто призводила до відомчості, до панування позаекономічних мотивів при визначенні напрямів та обсягів залучення фінансових ресурсів.

Такі суперечності доволі часто тягнуть за собою конфліктні ситуації, тому деякі управлінці вбачають їх вирішення у зміні методів роботи державних органів, але методи роботи є похідними від функцій, які покладені на певні ланки управління.

Варто наголосити на тому, що реальне усунення виниклих суперечностей полягає в переоцінці ролі державних органів в управлінні сучасним господарством.

Слід виходити з того, що, наприклад, самоврядування підприємств не може розглядатись як універсальні засоби вирішення усіх завдань господарського розвитку, оскільки воно має певні об'єктивні межі та можливості.

Наприклад, дохід підприємства можна збільшувати і за рахунок зростання ціни, тиску на споживача, підтримання стану штучного дефіциту, що несе небезпеку виникнення явища монополізму, але вже не на відомчо-адміністративній основі, а ґрунтуючись на локалізації *економічних інтересів* господарюючих суб'єктів.

Самоврядування підприємств приведе до досягнення загальногосподарських цілей лише за умови добре організованого економічного змагання, що має стати новим завданням органів державного управління як протидія монопольним тенденціям окремих підприємств, які завищують собівартість і ціни, штучно занижують показники свого фінансового стану та їх технічного рівня.

В умовах самоврядування підприємств та об'єднань економічна діяльність держави повинна бути спрямована на захист суспільних, а не відомчих інтересів.

Самовизначення повинно покладатись на особливе економічне мислення й право будь-якої особи, визначаючи правоздатність або дієздатність, проявляти свої здібності та пріоритети у проведенні певної діяльності, яка задовольняє її потреби і надає можливості одержувати доходи.

Можна констатувати, що найважливішим завданням управління як на державному, так і на приватному рівнях є формування та проведення зваженої фінансово-кредитної політики усієї економічної системи, яка має забезпечити справедливе розподілення доходів, підвищувати рівень суспільного добробуту, досягати економічної стабільності у процесах відтворення економіки України.

Особливістю етапу, в який нині вступають трансформаційні процеси побудови нового господарського механізму в Україні, є перехід від узагальнення теоретичних і практичних підходів закордонних та вітчизняних напрацювань до визначення і впровадження економічних моделей сучасного спрямування, які притаманні нашому суспільному вибору.

Розуміючи всю складність поставлених перед суспільством завдань, слід повністю усвідомлювати ті труднощі, з якими доведеться зштовхнутися у ході побудови нового господарського механізму.

Економічні перетворення зачіпають інтереси всіх людей, соціальних груп, верств населення, а обставини в країні будуть і надалі визначати широка підтримка економічної трансформації, глибоке розуміння необхідності змін, незважаючи на певні складнощі на цьому шляху.

Проведене в цьому розділі дослідження дає підстави визначити, що інтереси фінансово-кредитної системи охоплюють всю сферу економіки, поведінку її учасників та можливі варіанти їх взаємодії.

Обґрунтувавши впливи фінансово-кредитної системи на суспільний добробут і впливи державного та приватного управління на економічну діяльність держави, було визначено, що сучасне формування нового господарського механізму покликане створити міцну основу для рівноправного економічного партнерства усіх вітчизняних суб'єктів господарювання, покладаючись на найважливіше завдання щодо виконання суспільних потреб, гнучке реагування на зміни вподобань, досягнення НТП, раціональне використання фінансових та сировинних ресурсів.

Критично оцінено, що одним із таких факторів є надмірна централізація інвестиційної політики, а децентралізація є неодмінною умовою забезпечення принципів демократизації господарської діяльності, яка виявляє принципові відмінності сучасних форм господарювання від колишніх, адміністративно-командних.

Дослідження дозволило визначити, що запровадження економічних методів управління господарством має надати певної децентралізації у прийнятті рішень щодо інвестиційних ресурсів, що повинно підвищити зацікавленість підприємців (виявити економічний інтерес) у максимально ефективному використанні коштів і можливості капіталовкладень в удосконалення виробництва.

У даній роботі визначається важливість вивчення проблем та відпрацювання механізмів і наукових підходів, які дозволяють прискорити роз-

виток певних складових економіки, що мають принаймні, національні конкурентні переваги.

Теоретичне обґрунтування й практичне забезпечення норм господарського права, перебудова господарсько-правового мислення підприємців усіх рівнів та запровадження знань і вмінь є однією із важливіших ланок роботи по впровадженню сучасних форм господарювання, що в змозі реалізуватися, покладаючись на наукове обґрунтування п'яти принципів "С".

Запропоновані в цій роботі новітні розробки та вдосконалені наукові підходи, які покладаються на вітчизняні реалії, в змозі позитивно впливати на розрахунки економічної ефективності при проведенні економічної діяльності.

Розробка теоретичних підходів, з урахуванням впливів різноманітних факторів на господарську діяльність у фінансово-кредитних відносинах, дозволить істотно підвищити проведення зваженої, раціональної політики розвитку економіки та процесів відтворення в сучасних умовах господарювання, що є значимим завданням становлення сучасних ринкових відносин в Україні.

Зміни світоустрою, що у певному значенні пов'язуються з новими викликами часу, процесами глобалізації, "фінансіалізації", фінансово-економічними кризами, що охопили велику кількість країн, виявили складність проблем, які накопичувалися протягом тривалого часу.

Породження споживацької ідеології виявило домінування певних кіл та набуття ними впливів на суверенітет, державний і політичний устрій значної кількості країн через підкорення суверенних повноважень, нівелювання економічних і політичних прав, сформувавши глобальну фінансову, інформаційну, технологічну залежність, обмежуючи входження незалежних держав до світової економічної спільноти, перешкоджаючи руху капіталу, ресурсів, праці.

Транснаціональний капітал через ТНК і ФПГ прагне взяти під жорсткий контроль процеси господарювання, обмежуючи роль суверенних держав у їх прагненні проводити економічні перетворення, впроваджувати демократичні принципи діяльності, пов'язуючи їх із принципами конкурентних переваг, економічною безпекою країн.

Зростаючий вплив глобального фінансового капіталу свідомо тисне на суверенітет, права і функції держав, обумовлюючи нестійкість економічного розвитку на користь олігархічним кланам, породжуючи зубожіння цілих націй, знищуючи здобуте цілими поколіннями багатство народів.

Характер господарських відносин давно вже виявив первинне значення "золотого тільця", право фінансових "тузів" розпоряджатися долями не тільки окремих людей, а й цілих народів.

Переважання фінансів над іншими факторами відтворювальних процесів надало фінансовій сфері особливих владних можливостей панування не тільки в процесах економічного розвитку, а й у політичних, суспільних напрямках життєдіяльності людства, залишаючи на узбіччі національні інтереси, послаблення суверенітету країн.

## ВИСНОВКИ

Еволюційний розвиток світової господарської діяльності визначався процесами наукового пошуку принципів становлення стійких економічних відносин. Сутність теоретичних поглядів, характерних для багатьох теорій, полягала в тому, що загальна пропозиція грошей, витрачених за певний період часу, мала дорівнювати загальній грошовій вартості придбаних за цей період товарів.

За сучасних економічних відносин фінансова сфера все більше стає самостійною частиною світового господарства. З'являються нові фактори, які формують попит і пропозицію, змінюється встановлена структура ринку, характер відносин. Але й нині залишається питання, порушене світовою фінансовою кризою на початку ХХІ ст. щодо стабілізаційних механізмів та інструментів управління, якими слід керуватись у проведенні певних дій щодо здійснення фінансової політики як основоположного заходу економічного відтворення в ринкових відносинах, тобто пошук рівноваги ринкових і державних важелів впливу на управлінські процеси, які можуть урегулювати економічну систему за допомогою фінансових важелів.

Багатоаспектність цільової функції економічної діяльності з огляду на її фінансову складову в економічній науці визначається ще й тим, що ставлення до господарювання завжди було неоднозначним як до його значення, так і щодо його завдань, збурювальних впливів, складових факторів, які його забезпечують, еволюції процесів життєдіяльності людства.

Теоретичні усвідомлення, підходи й практика формування економічних відносин у сучасному світі спрямовуються на створення соціально орієнтованої ринкової економіки сталого розвитку, але виконання таких завдань неможливо без активної ролі в цих процесах виробничої та відтворювальної складової й державного керівництва функціонуванням економічної системи.

Зміна політичного устрою, суспільно-економічної формації, процеси глобалізації, “фінансіалізації” та трансформації світових господарських відносин обумовили пошуки іншого устрою господарювання, де вже не високорозвинуті країни ринкового спрямування й не потужні ТНК і ФПГ визначають ідеологію економічної моделі, а олігархічний капітал підпорядковує своїм інтересам суспільні й державні права і функції.

Процеси так званої “фінансіалізації” економічних систем, які обумовлюють стан світової економіки вже майже чверть століття в еволюції господарських відносин, виявили стійку спрямованість до руйнівних впливів на реальні сектори економік багатьох держав, уповільнення темпів зростання, а в багатьох випадках – до перебування у нестабільному стані.

У наукових працях низки науковців та фахівців трапляються системні осмислення не лише кризових явищ, спричинених фінансовими важелями, закономірності процесів “фінансіалізації” економічних систем, а, що важливо, науково обґрунтовуються нові парадигми соціально-економічних ві-



дносин, спрямування розвитку глобальної економічної системи з визначенням історичних процесів побудови іншого ладу світогосподарських зв'язків.

Проблеми розширення впливів фінансового сектора, як одного з найважливіших факторів, на виробництво та світову економічну систему, його значення у процесах відтворення вітчизняної економіки нового типу повинні бути не лише вивчені, а й мати наукове супроводження трансформаційних завдань забезпечення переходу до стійкого економічного розвитку.

Дослідження теорій, на яких в основному базується методологія формування економічних процесів, дає змогу розглянути та проаналізувати пріоритетні напрями, за якими визначається принципова побудова організації економічної діяльності, адже на різних етапах розвитку суспільства актуальними були ті або інші аспекти багатства, а ключовими елементами визначають два режими управління – нестабільний (аварійний, кризовий) і стабільний (спокійний, застійний).

Швидке економічне зростання деяких країн, якого вони досягли, виявило, що таке зростання не є стійким з екологічного та соціального боку. А фінансова криза, яка вже охопила значну кількість країн, виявила ще й ерозію довіри населення до фінансового сектора, оскільки нав'язування непотрібних благ і потреб проводилося з використанням фінансових спекуляцій, кабальних умов кредитування, що жорстко відгукнуться на майбутніх поколіннях, виснаженні природних ресурсів та отруєнні довкілля. Орієнтування на індикатор ВВП на душу населення, за яким оцінюється добробут у розрахунку на одну людину, не може відобразити ні витрати на охорону здоров'я, ні навіть тривалість життя людини.

Щодо України, то глибокі кризи, які час від часу відбувалися в нашій молодій державі за роки незалежності, завдавали таких руйнівних наслідків, що фази переходу від нестабільного (кризового, аварійного, воєнного) стану до стабільного (спокійного, сталого) були настільки незначними і за часом, і за переходами, що навіть не завжди фіксувалися, їм не надавалась ґрунтовна й виважена оцінка. До того ж в Україні кризові явища були набагато глибші, порівняно з іншими країнами пострадянського простору.

Економіка сучасної України, з колись потужною індустріально розвинутою господарською системою, перебуває на межі економічної стагнації.

Зниження ефективності інвестиційних вкладень та фондівіддачі, екстенсивний характер використання фінансових ресурсів, уповільнення темпів запровадження відтворювальних процесів, небажання проводити структурну перебудову економічного механізму, неспроможність управляти державними активами, цінними паперами, нездатність організувати управління та використання наслідків праці підприємств різних форм власності – ці та низка інших питань потребують дослідження, узагальнення й вироблення підходів щодо їх вирішення.

Можна констатувати, що багатоаспектний підхід до фінансово-кредитних відносин обумовлюється тим, що на кожному етапі категоріа-

льний апарат діалектики не тільки з огляду на суб'єктивні, але й з об'єктивних причин забезпечує лише приблизне наукове відображення дійсності. Адже економічний розвиток – це процес, що безперервно розвивається.

Багатоаспектний підхід до системи фінансово-кредитних відносин обумовлений їхньою об'єктивною багатовимірністю, різномірністю зв'язків. Це, перш за все, ті сторони об'єктивної системи, які відображуються у результаті структурного підходу (тобто з одного боку ієрархічного, з іншого – генетичного). Ієрархічний підхід розкриває зв'язки та відносини між елементами економічної системи, що співіснують, а генетичний – зв'язки й відносини між тими ж елементами, але у порядку їх виникнення історично. Саме це й відображено у монографії.

Виявлення й дослідження основних закономірностей розвитку фінансово-кредитних відносин є завданням теоретичним. В умовах становлення нових ринкових відносин відтворювальна функція управлінських важелів зумовила необхідність розгорнутого дослідження економічних проблем, зокрема впливів фінансової сфери на виконання складних завдань ефективного управління вітчизняною економічною системою.

Саме за допомогою аналізу функціонування фінансово-кредитної системи, дослідження механізму сукупного впливу на управління економічною системою можна здійснювати теоретичні узагальнення сучасних ринкових трансформацій, які входять у практику у вигляді узагальнених рекомендацій, стають засадничими для керівництва фінансово-кредитною політикою держави.

Складність наукових пошуків полягає ще й у тому, що економічні системи, які виникають на основі генетичного розвитку і структурного (ієрархічного) підходу щодо їх функціонування, безпосередньо не збігаються.

Завдання подальшої наукової розробки теоретичних засад новітніх підходів до фінансово-кредитних відносин роблять актуальним використання методу рівнів і в аналізі фінансової сфери та в економічних законах ринкового господарювання, тому важливість і нерозробленість цієї проблеми визначили її центральне місце в монографії.

Аналіз функціонування фінансово-кредитної сфери через економічні закони з урахуванням існуючих рівнів даної системи показав так званий “вертикальний розріз” їх сукупних впливів, дозволив виявити характерні значення та механізми зв'язку теоретичних концепцій з практикою державного управління економічною системою.

Оскільки суб'єктом фінансово-кредитних відносин є людина як носій специфічних людських, управлінських дій, то функціонування фінансово-кредитної системи завжди має свої прояви через діяльність людей, що неминуче привносить моменти суб'єктивності в його механізми..

Фінансово-кредитні відносини – це форма розвитку економічної системи, що стає особливо значущою у формуванні нових господарських відносин, їх внутрішньою структурою. Тому формування нових господарсь-

ких відносин ринкового спрямування як важливої передумови потребує відповідної перебудови фінансово-кредитних відносин. Можливість свідомого формування господарських відносин нового типу створює межі кола можливих конкретних проявів об'єктивної економічної необхідності, можливостей перебудови фінансово-кредитної політики. Адже йдеться не лише про темпи зростання, обсяги виробництва, а й про нову структуру господарських відносин, посилення їхнього суспільного значення, цілеспрямованість, пристосування такої системи до світових викликів, зміни у системі сучасного світоустрою.

Безперечним і загальноприйнятним є розуміння факту величезних впливів фінансової сфери та фінансово-кредитної політики на сталий розвиток економічної системи. Проте сучасними науковцями недостатньо чітко окреслено питання, чи існують межі такого впливу частковими матеріально-речовими пропорціями у порядку активного зворотного впливу фінансів на економіку, або ж ці впливи поширюються на внутрішню логіку фінансово-кредитних відносин.

Звісно, неможливо заперечувати внутрішню логіку розвитку фінансово-кредитних відносин, зважаючи на те, що її основою є кумулятивний (накопичувальний) характер розвитку економічної системи, що виключає можливість “перестрибування” через етапи, які не було пройдено, визначаючи спадковість у розвитку зв'язків і пропорцій, з урахуванням впливу економічних відносин на форми руху продуктивних сил та їх суб'єктивний характер.

Слід зазначити, що нині сфера інтересів фінансово-кредитної системи охоплює всю галузь економіки, тобто поведінку її учасників, можливу їхню взаємодію, підвищення чи занепад суспільного добробуту, а також і впливи державного або приватного управління (втручання) на економічну діяльність.

Питання ринку, інтересів його учасників, проявів ринкової влади особливо гостро постають у фінансово-кредитних відносинах, адже відмінності в організації господарської діяльності в теоретичному контексті та практичному відображенні не можуть не виявлятися у цих відносинах.

Свого часу Е. Мейсон і Дж. Бейн, проводячи наукові дослідження, сформулювали парадигму *структура – поведінка – результат* (structure – conduct – performance), яка визначала методологію впливів на господарську діяльність, зокрема на організацію промисловості [14]. Ця парадигма має місце й у підтримці фінансово-кредитних відносин, що надає їй певного значення з огляду на процеси формування єдиного господарського механізму, які спираються на демократизацію господарських відносин, проблеми децентралізації та дерегуляції, значення приватизації й установлення конкурентних засад, стимулювання нововведень та ефективність управління сучасним ринковим механізмом України.

Певного значення набувають розробки та впровадження системотвірних правил господарської діяльності, які мають ґрунтуватися на рівності

прав кожного суб'єкта господарювання, на рівному доході, на рівному вкладеному капіталі, зважаючи на те, що держава повинна розглядатись не лише як екзогенний ринок суб'єкта (органа) управління, котрий лише координує господарську діяльність, а бути також одним із суб'єктів (агентів) господарювання.

Важливого значення набуває спрямування деяких вітчизняних науковців на те, що першою умовою виникнення економічної влади та виявлення важелів її впливу є визначений характер розподілу ресурсів між об'єктом і суб'єктом влади. Наприклад, В. В. Дементьев, зазначав: “Умовою того, що ресурси, контрольовані агентом А, можуть виступити як ресурси влади стосовно агента Б, є такий характер їхнього розподілу між суб'єктом та об'єктом влади, при якому блага, що перебувають під контролем її суб'єкта, володіють позитивною граничною корисністю для об'єкта влади, і заради доступу до них цей об'єкт готовий нести певну величину витрат. Це припускає нерівність у розподілі даного значимого блага між сторонами відносин (потенційними суб'єктом і об'єктом влади)” [34].

Він також виділив два основні види ресурсів влади, що відрізняються залежно від того, які витрати щодо відновлення може створити об'єкт влади за їх допомогою – чи *значущі ресурси*, чи *ресурси насильства*.

Як значущі ресурси, контролювати які може суб'єкт влади та які становлять зацікавленість щодо максимізації вигоди її об'єкта, В. В. Дементьев висуває такі:

- *економічні ресурси* (блага для споживання, фінансові ресурси, матеріальні ресурси або умови для отримання грошових доходів, робочі місця тощо);
- *інформаційні ресурси* (знання), якими володіє суб'єкт влади;
- *особисті якості* суб'єкта влади, яких не має об'єкт і без використання яких неможлива максимізація корисності об'єкта;
- *адміністративні й політичні ресурси* (політичні рішення, призначення на посади, законодавчі та інші нормативні акти);
- *ресурси насильства*, які становлять зацікавленість для підпорядкування зовнішніх агентів або ж захисту від свавілля [34].

Владний потенціал того чи іншого ресурсу залежить від його значимості для економічного агента. Звідси випливає певна ієрархія владних можливостей різних ресурсів (ресурсів влади). Така ієрархія є рухливою, вона відображає загальний стан умов виробництва. Зміна цих умов спричиняє зміну ролі та значення різних ресурсів влади. На думку Дж. Гелбрейта, влада в економіці колись була заснована на володінні землею, потім вона перейшла до капіталу і, нарешті, у наш час джерелом влади служить той сплав знань і досвіду, що являє собою техноструктура [29].

А контроль суб'єкта влади над її ресурсами, як зазначав той же В. В. Дементьев, може виступати в таких формах:

- суб'єкт влади має права власності на ресурси влади або безпосередньо має ресурси насильства (наприклад, влада власника, влада монополії тощо);

– суб'єкт влади не володіє безпосередньо ресурсами, але для здійснення своєї влади використовує ресурси, що належать іншому агентові і право на використання яких (у певних межах) останній передає йому під своїм контролем. У даному випадку влада носить вторинний (тобто делегований) характер (скажімо, влада менеджменту, влада чиновників тощо);

– суб'єкт влади безпосередньо не володіє ані ресурсами влади, ані делегованими правами на їх використання. Владний потенціал може базуватися на ресурсах влади, якими володіє “третья особа” і які вона використовує для впливу на об'єкт влади в інтересах даного суб'єкта (наприклад, влада громадянина стосовно чиновника або влада трудового колективу, де для впливу на контрагента використовується потенціал державної влади) [34].

Таким чином, факторами, які обмежують владний потенціал даного суб'єкта влади стосовно її об'єкта, визначається величина його власних ресурсів, а також величина ресурсів, якими володіє об'єкт влади, та характер розподілу ресурсів між її потенційними суб'єктами. Отже, зміни в розподілі владного потенціалу, включаючи “виникнення” влади, є результатом змін у:

– величині та якості ресурсів, якими володіє чи які контролює даний агент А;

– величині та якості ресурсів, якими володіє агент Б – потенційний об'єкт влади;

– величині та якості ресурсів, якими володіють інші економічні агенти [34].

Відповідно, що в ході роботи над монографією виникла необхідність проаналізувати природу такого явища, адже наявність потенціалу влади допускає нерівність у розподілі ресурсів між суб'єктом та об'єктом влади, так звану асиметрію сторін владних відносин.

Нерівність (асиметрія) сторін владних відносин має своїм наслідком різні “витрати виходу” з таких владних відносин, а також різні альтернативні витрати максимізації корисності для суб'єкта й об'єкта влади. Звідси випливають різні підходи щодо визначення цінності благ різними сторонами владних відносин. Це може проявлятися у двох формах: або суб'єкт влади безпосередньо відчужує на свою користь готові блага, що належать її об'єктові (шляхом обміну чи вилучення благ), або підкоряє використання цим об'єктом належних йому ресурсів для реалізації цілей, які цікавлять самого суб'єкта влади.

Таким чином, будь-який агент економічної системи (власник, менеджер, споживач, підприємець, держава, підприємство) може виступати як об'єкт влади, тобто стати об'єктом зовнішнього примусу. Для економічного агента, який є об'єктом влади, це проявляється насамперед як відповідальність перед його власником за дії, що не відповідають його інтересам (диспозиції влади).

В основі відповідальності закладаються можливі дії (санкції) з боку суб'єкта влади у разі невідповідності діяльності її об'єкта параметрам, які задані диспозицією влади.

Сам економічний агент може виступити як потенційний об'єкт влади для даного її суб'єкта при наявності таких двох умов:

– по-перше, економічний агент повинен мати чи контролювати ресурси, від характеру використання яких залежить максимізація функції корисності потенційного суб'єкта влади. Це можуть бути ресурси, в доступі до яких зацікавлений такий суб'єкт, або ж ресурси, використання яких він прагне обмежити;

– по-друге, щоб контролювати об'єкт влади, її суб'єкт має бути здатним створити умови для витрат, а у разі відмови від виконання – на об'єкт влади чекають санкції. Потенційним об'єктом влади може бути економічний агент, стосовно якого можливе створення витрат відмови (застосування санкцій). Якщо для економічного агента неможливо створити такі витрати, то неможливим стає і контроль над його поведінкою.

Отже, при формуванні й функціонуванні нового господарського механізму слід враховувати всі аспекти динаміки процесів відтворення, інтенсивність концентрації виробництва й капіталу, зближення (конвергенцію) різних напрямів діяльності, інтеграцію та диверсифікацію різних галузей економіки, зміщення акцентів на спрямування інших суб'єктів господарювання, – адже все це є важливими інструментами у проведенні ринкових перетворень.

Взаємовідносини усіх суб'єктів господарювання, відходячи від традиційної прив'язки до фондів, лімітів, прикріплення до постачальників і споживачів, тобто планування діяльності та виконання планових показників, що часом було непродуктивним, – інкорпорує в сучасних умовах закладання нового господарського механізму, підходи, які ґрунтувались на концепції *транзакційних витрат* (Р. Коуз, О. Вільямсон), *змагальності* (У. Баумоль), *принципала-агента* (М. Йенсен, У. Меклінг, Ю. Фама), *теорії суспільного вибору* з урахуванням завдань перебудови національної економіки та теоретично оздобленої вітчизняними науковими розробками.

У новому столітті домінантою управлінських впливів на проведення будь-якої економічної діяльності є ознаки розвитку як економічних показників, так і суспільно-соціальних відносин.

Існує все більше поглядів на розбудову економік країн, що розвиваються (а їх значно більше, ніж розвинутих), – їх розбудова не повинна ґрунтуватися на закликах жити й рівнятися тільки на західні зразки. Слід використовувати й власний ресурсний, і в першу чергу – людський потенціал, а не розглядати економіку лише з точки зору надходжень до бюджету, що виявляє результати господарської діяльності після всіх відрахувань. Необхідно відштовхуватися від вихідних даних: зміни людських уподобань, бажань, надання переваг.

Цінність людських навичок все більше позначається на соціально-економічних відносинах у багатьох країнах світу. Про це свідчать проведені в різні часи теоретичні розробки, що стосуються різних наукових течій. Особливого значення ці розробки набули у другій половині ХХ ст. завдяки системним компліментарним дослідженням.

Важливим у нинішніх умовах трансформацій економічних відносин є виявлення та запровадження теоретичних засад, які можуть надати сучасного звучання процесам відтворення. Тому увагу зосереджено на двох моментах:

– по-перше, закон грошового обігу – це досить “точний” економічний закон, оскільки встановлює чіткі кількісні залежності між суворо зафіксованим набором економічних змінних, що відрізняє його за математичною формою виразу від інших економічних законів, скажімо закону пропорційного розвитку, закону розподілу по праці, закону норми накопичення та інших законів [14];

– по-друге, всі економічні змінні, які є у формулі закону грошового обігу, в нинішніх умовах господарювання перебувають під прямим або непрямым впливом держави як суб’єкта управління.

Отже, все це має відбуватись через програми діяльності Кабінету Міністрів, бюджет (державний, регіональний, підприємств), програми соціально-економічного розвитку (держави, регіонів, галузей), жорсткий контроль за емісією грошей, тобто за цих умов існують передумови щодо чіткого й неухильного дотримання вимог цього закону.

Порушення закону грошового обігу позначаються на повсякденному житті. Приріст платіжного обороту постійно й значно випереджає прирости валового суспільного продукту й національного доходу, прибуток зростає при зниженні ефективності виробництва, швидко збільшується кількість готівки, що свідчить про тенденції, пов’язані як із причинами їх виникнення, так і з можливостями держави здійснювати контроль над рівнем та динамікою цін і доходів у різних секторах економіки. Виходячи з цих міркувань, зазначимо, що аналіз стану фінансово-кредитної системи потребує ретельного дослідження взаємодії цих обох факторів.

Відомо, що фінансово-кредитна система має забезпечувати безперешкодний приплив коштів в економіку, а нинішнього часу це має відбуватися з урахуванням зростання ефективності та реального задоволення потреб суспільства, залишаючи колишню політику “роздування” цін, коли отримували незароблені гроші за рахунок кредитних і бюджетних джерел для сплати зростаючих апетитів виробників, що виявляло асиметрію економічних інтересів.

Визначаючи сучасні ринкові відносини як головні у проведенні економічної політики держави, сформуємо нові принципи фінансових взаємовідносин між державою та підприємцем, які будувалися б не за колишніми підходами: держава все забирала, а за необхідності, яка визначалась виключно центром, – надавала (повертала) певну частку.

Спрямування сучасних економічних відносин має ґрунтуватися на тому, що дія макроекономічних параметрів (зміни сукупного попиту, величини грошових агрегатів, дисконтної ставки та ін.) на динаміку національного доходу “переломлюється” через інститути державної влади.

Система інститутів влади, у межах якої діють економічні агенти, може обмежувати або послаблювати (“приборкувати”) певні реакції підприємств, суб’єктів господарювання та індивідів на зміни макроекономічних параметрів. Або ж навпаки: брак обмежень на економічну поведінку, що покликані створювати інститути влади, породжує наслідки, які суперечать цілям проведення макроекономічної політики.

Як показує практика перехідних економік, так звана “правильна” макроекономічна політика, що виходить із передумови “нормального” економічного (інституціонального) середовища, заснованого в умовах деформованого господарського механізму, може мати результати протилежні очікуванім, тобто не привести до досягнення макроекономічної рівноваги, а породжувати ще більшу нестабільність.

У сучасних умовах господарювання слід розглядати не лише об’єктивні причини, які викликають необхідність докорінних перетворень в економічному житті країни, але й мотиви, які породжують інерційність мислення, консерватизм у відчутті змін, що відбуваються.

Рішуча, докорінна перебудова господарського законодавства, створення правових гарантій від свавілля та будь-яких форм порушення економічних правил є одним із основних і досить дієвих засобів переорієнтації підходів до управління національним господарством.

Слід також внести принципові зміни у відносини керівників підприємств і об’єднань з управлінцями вищого рівня, якими були міністерства та відомства, що здійснювали тиск через стару систему управління, де плани “спускалися” зверху й часто були незбалансованими. Тоді вступали в дію процедури коригування планів (програм), заходи щодо залучення резервних ресурсів, гарантованого збуту продукції та інші важелі адміністративного втручання. Все це свого часу виробило синдром невміння і небажання самостійного пошуку постачальників і споживачів, вивчення та врахування попиту й потреб, спроможності до заробляння коштів і самоінвестування. Відповідно, сьогодні незвичність (розмитість) економічних методів господарювання та їх психологічне неусвідомлення суттєво стримує процеси радикальних реформ управління національним господарством.

Сучасне формування нового господарського механізму покликано створити міцну основу для рівноправного економічного партнерства всіх вітчизняних суб’єктів господарювання, покладаючись на найважливіше завдання щодо виконання суспільних потреб, гнучке реагування на зміни уподобань, досягнення науково-технічного прогресу (НТП), раціональне використання фінансових та сировинних ресурсів.

Виконання цих завдань можливо, скажімо, через розширення прав підприємств та їх об’єднань щодо розпорядження інвестиційними коштами та ефективне використання фінансово-кредитних ресурсів, необхідних як капітальні вкладення в розвиток чи перебудову (розширення) виробничої бази.

Відомо, чим краще організований виробничий процес, повніше використовуються потужності та ресурси, тим менше залишається резервів на



потім. Отже, питання в тому, хто приймає рішення щодо розподілення капітальних вкладень, хто фінансує ці вкладення. Це має ключове значення в оцінці ступеня господарської діяльності на всіх рівнях ієрархічної побудови господарського механізму.

Планування управління фінансовими ресурсами може надати можливість координувати діяльність будь-яких елементів та ланок господарського механізму на всіх ієрархічних рівнях, регулювати надходження, облік, залучення та розподіл цього важливого ресурсу. У цьому полягає значення фінансово-кредитної політики в економічній системі сучасного ринкового спрямування.

Поточне планування необхідності фінансових ресурсів, починаючи з найнижчих рівнів господарювання, також виявляє необхідність упроваджувати системні дії через розробку фінансового плану (програми, бюджету, бізнес-плану), розрахунки та затвердження його показників, обґрунтування форм і методів їх залучення, адже основне призначення цих розрахунків проявляється в тому, щоб:

- визначити кінцевий фінансовий результат господарської діяльності, яким є дохід;
- установити обсяги грошових ресурсів, необхідних для проведення планованої господарської діяльності, технічного оснащення, підготовки кадрів, техніко-економічного обґрунтування тощо;
- установити джерела утворення фінансово-кредитних ресурсів та заходи щодо їх покриття;
- виявити внутрішні й зовнішні співвідношення використання доходів, власних коштів і залучених фінансових ресурсів;
- установити форми та норми економічної відповідальності за проведення зваженої господарської діяльності;
- визначити джерела та умови покриття залучених інвестиційних ресурсів.

Особливого значення набуває аналіз фінансового стану будь-якого елемента (сфер, галузей) економічної системи управління господарством на всіх рівнях держави та їх впливи. Це потребує всебічного дослідження й узагальнення всієї господарської і фінансової діяльності суб'єкта господарювання та є важливою частиною економічного обґрунтування передумов проведення певного виду господарської діяльності.

Зазначимо, що попри значущість діяльності фондового ринку як інструменту соціального контролю над підприємствами, треба визнати обмеженість можливостей його функціонування та перспектив виходу цінних паперів вітчизняних підприємств на світові фондові ринки у найближчому майбутньому.

Важливою формою контролю у встановленні ефективності використання активів підприємств нині можуть стати механізми прямого контролю її учасників. Отже, виникає необхідність переорієнтації інститутів влади (Фонд державного майна, Управління майном місцевих рад) щодо впрова-

дження заходів з реальної оцінки використання власності, яка ґрунтується на “моделі учасників”, де чинниками (впливами), що стримують неефективне управління, стають механізми контрактів.

Суттєве значення має те, хто є економічними агентами: хто є провідними власниками підприємства, які їхні господарські інтереси щодо активів, ким та як здійснюється контроль за їхньою діяльністю.

Відповідно, контроль над управлінням діяльністю підприємства не повинен “автоматично” переходити до того, хто запропонує найбільшу ціну.

В умовах формування нового господарського механізму, коли є можливість отримання рентних доходів від власності, сама по собі готовність заплатити велику ціну за активи ще не означає готовності використовувати цю власність найефективніше. Тому створення так званого “ефективного власника” допускає здійснення цілеспрямованої економічної політики державою, яка певним чином контролює (обмежує) вільне перетікання власності (особливо контрольних пакетів) та створює, з одного боку, обмеження на володіння власністю, а з іншого – може надати преференції для ефективного власника.

Ще одним важелем впливу на проведення господарської діяльності підприємств має стати реструктуризація розподілу прав власності, які стихійно склались у результаті приватизації, на основі реструктуризації заборгованості перед бюджетом. Таким чином, пріоритети повинні надаватись створенню перехресної власності між технологічно взаємозалежними підприємствами.

У цій монографії представлено певні наукові підходи до використання методології збалансування показників економічної діяльності на різних рівнях управління за допомогою запровадження техніко-технологічної та економічної збалансованості, що визначає максимізацію економічної ефективності під час використання певних обсягів фінансових ресурсів.

Детально визначено показники діяльності різних елементів фінансово-кредитної системи, фактори їх формування, стан розвитку та впливи на процеси відтворення в країні.

Розкрито сутність стримувальних чинників та запропоновано нові, ширші теоретико-методичні засади щодо оптимізації управлінських заходів у проведенні економічної перебудови господарського механізму.

Розроблено й запропоновано вдосконалену методику (алгоритм) оцінки та визначення економічного стану підприємств, а також визначено економічні методи управління економічною діяльністю, механізм підвищення ступеня ефективності роботи суб’єктів господарювання через економічну відповідальність.

Розглянуто важелі впливу демократизації економічних відносин, що має сприяти створенню ефективного, невитратного ринкового механізму, адже в практичних цілях необхідно використовувати ті наукові здобутки, які краще служать вирішенню питань становлення сучасних сталих ринкових відносин.

Проведене в монографії дослідження дає підстави визначити, що сфера інтересів фінансово-кредитної системи охоплює всю сферу економіки, поведінку її учасників та їхню взаємодію. Обґрунтовано її впливи на суспільний добробут і важелі державного та приватного управління на економічну діяльність держави. Визначено, що сучасне формування нового господарського механізму мусить створити міцну основу для рівноправного економічного партнерства всіх вітчизняних суб'єктів господарювання, покладаючись на найважливіше завдання щодо виконання суспільних потреб, гнучке реагування на зміни уподобань, досягнення НТП, раціональне використання фінансових й сировинних ресурсів.

Критично оцінено, що одним із чинників, які стримують процеси перетворень вітчизняної економіки, є надмірна централізація інвестиційної політики, тому децентралізація є неодмінною умовою забезпечення принципів демократизації господарської діяльності. Саме децентралізація виявляє принципові відмінності сучасних форм господарювання від минулих, адміністративно-командних.

Дослідження дозволило визначити, що запровадження економічних методів управління господарством має надати певної децентралізації й у прийнятті рішень щодо інвестиційних ресурсів. Це має підвищити зацікавленість підприємців у максимально ефективному використанні коштів і можливості капіталовкладень в удосконалення виробничого процесу.

Вказано на важливість вивчення проблем та відпрацювання механізмів і наукових підходів, які дозволяють прискорити розвиток тих секторів економіки, що мають національні конкурентні переваги.

Вирішення проблем перебудови норм господарського права повинно покладатись на перебудову господарсько-правового мислення управлінців усіх рівнів та виявлення й визначення набору знань і вмінь, якими слід керуватись при формуванні нового господарського механізму. Важливим заходом щодо цього може стати й *економічна відповідальність* як принцип функціонування економічних відносин, а також запровадження п'яти принципів "С" у сучасних ринкових відносинах, якими мають стати: самооплатність, самофінансування, самоврядування, самовизначення і самоосвіта [14].

Запропоновані в цій праці новітні розробки й удосконалені наукові підходи, що ґрунтуються на вітчизняних реаліях, можуть позитивно впливати на розрахунки економічної ефективності в економічній діяльності.

Розробка теоретичних підходів з урахуванням впливів різноманітних факторів на управлінську діяльність у фінансово-кредитних відносинах дозволить істотно підвищити проведення зваженої раціональної політики розвитку економіки та процесів відтворення в сучасних умовах господарювання, що є важливим завданням становлення сучасних ринкових відносин в Україні.

Таким чином, перебудова господарського механізму, що орієнтується на кінцеві результати та ефективність, повертаючись обличчям до соціуму,

порушує проблему ліквідації однобічності важелів впливу на поведінку суб'єктів господарювання, а використання економічних методів виявляє “економічну вагу” споживача як основну ланку, що визначає суспільні потреби. Така “реконструкція” відносин відповідає інтересам усього суспільства й надає суто господарського характеру відносинам розподілення, обміну і споживання.

Економічні гарантії, які сучасна господарська система може ініціювати кожному громадянину, за своїм змістом не мають нічого спільного зі зрівнялівкою.

Значення цих гарантій – у забезпеченні вільного розвитку особи, творчого потенціалу кожної людини, у створенні умов для максимізації індивідуального вкладу у скарбницю соціально-економічного прогресу, тобто визначення такої економічної політики, яка б урахувала та спиралась на визначальні тенденції суспільного буття.

Отже, у процесі аналізу підходів різних наукових течій до влади капіталу та джерел економічної влади було встановлено фактори впливів на проведення господарської діяльності на різних ієрархічних рівнях побудови економічної системи.

Установлено фактори розширення економічних прав підприємців щодо використання та розпорядження фінансовими ресурсами, заходи із запровадження економічних методів управління господарством, дії щодо закріплення методів розрахунку економічної ефективності у практичній діяльності.

Запропоновано введення принципів економічного визначення ефективності інвестиційних вкладень та підходи до переоцінки основних фондів, що дає можливість через запровадження розрахунку значення економічної оцінки капітальних вкладень у розвиток певної галузі виявляти господарську доцільність проведення ефективних заходів із залучення та використання фінансових ресурсів у конкретній господарській діяльності, а це дозволить надати сталості всій економічній системі.

Виявлено й визначено першочергові заходи щодо відпрацювання механізмів і підходів, які дозволяють прискорити розвиток перспективних секторів економіки, що мають конкурентні переваги й можуть впливати на процеси відтворення в Україні.

Такими, на думку автора дослідження, є загальні наукові напрями підвищення гнучкості фінансово-кредитної політики та важелі управлінських впливів у системі сучасних економічних відносин.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аникин, А. В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко [Текст] / А. В. Аникин. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2000. – 362 с.
2. Бажал, Ю. Ефективність державного управління [Текст] : монографія / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс [та ін.] ; за заг. ред. І. Розпутенка. – К.: К.І.С., 2002 – 420 с.
3. Базилевич, В. Д. Державні фінанси [Текст] : навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за заг. ред. В. Д. Базилевича. – К. : АТІКА, 2002. – 368 с.
4. Беккер, Г. Человеческий капитал [Текст] / Г. Беккер. – М. : Просвещение, 1993. – 283 с.
5. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования [Текст] / Даниел Белл. – М. : Академия, 1999. – 956 с.
6. Білорус, О. Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку [Текст] / Олег Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2002. – № 10. – С. 3–7.
7. Бланкарт, Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки [Текст] / Шарль Бланкарт ; пер. з нім. С. І. Терещенко, О. О. Терещенка ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – 653 с.
8. Бондаренко, В. Л. Визначення сутності фінансів із точки зору філології та історії фінансової науки [Текст] / Бондаренко В. Л. // Фінанси України. – 1999. – №11. - С. 126–136.
9. Бюджетна система України [Текст] : навч. посібник / [С. І. Юрій, Й. М. Бескид, В. Г. Дем’янишин, О. В. Дишкант та ін.] ; за ред. С. І. Юрія та Й. М. Бескида. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.
10. Василик, О. Д. Державні фінанси України [Текст] : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.
11. Василик, О. Д. Фінансова стабілізація як фактор економічного зростання [Текст] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 5–11.
12. Владимірова, М. П. Деньги, кредит, банки [Текст] : учеб. пособие / М. П. Владимірова, А. И. Козлов. – 2-е изд. стереотип. – М. : КНОРУС, 2006. – 288 с.
13. Власюк, В. Є. Важелі управлінських впливів на проведення фінансово-кредитної політики [Текст] : монографія / В. Є. Власюк. – Дніпропетровськ, ДНУЗТ, 2006. – 268 с.
14. Власюк, В. Є. Важелі управлінських впливів у проведенні фінансово-кредитної політики України [Текст] : дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук / Власюк В. Є. – Донецьк : ДоНУ, 2007. – 525 с.

15.Власюк, В. Є. Державний вплив на становлення фінансово-кредитної системи [Текст] / В. Є. Власюк // Фінанси України. – 2004. – № 10(107) жовтень. – С. 89–94.

16.Власюк, В. Людський капітал як основоположний фактор формування національної економіки сталого розвитку [Текст] / Власюк Валерій // Ресурсне забезпечення процесів суспільного розвитку : матеріали круглого столу (м. Дніпропетровськ, 17 трав. 2012 р.) / за заг. ред. В. Г. Вікторова. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2012. – С. 141–144.

17.Власюк, В. Є. Теоретичні та практичні аспекти функціонування фінансово-кредитної системи [Текст] : монографія / В. Є. Власюк. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2005. – 246 с.

18.Власюк В. Є. Фінансові аспекти упровадження концепції сталого розвитку економіки [Текст] / В. Є. Власюк // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : наук. журнал. – К. : УДУФМТ, – 2011. – № 6. – С. 107–111.

19.Власюк, В.Є. Щодо чинників впливу на становлення сталої фінансово-кредитної системи [Текст] / В. Є. Власюк // Економіка і регіон : Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2004. – № 1(2). – С. 82–84.

20.Гаврилюк, О. В. Глобалізація й суверенітет: економічні критерії та засоби забезпечення [Текст] / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 3(184). – С. 111–126.

21.Гаврилюк, О. В. Глобалізація й суверенітет: економічні критерії та засоби забезпечення [Текст] / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 4 (185). – С. 107–119.

22.Гальчинский, А. Кризис нашей экономики – это не только результат внешней агрессии [Электронный ресурс] / Анатолий Гальчинский. – Режим доступа : <http://forbes.ua/nation/1386197>.

23.Гальчинський, А. С. Україна: поступ у майбутнє [Текст] / А. С. Гальчинський. – К. : Основи, 1999. – 220 с.

24.Геєць, В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) [Текст] / В. М. Геєць// Фінанси України. – 2011. – № 2(183). – С. 11–23.

25.Геєць, В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) [Текст] / В. М. Геєць // Фінанси України. – 2011. – № 3 (184). – С. 3–18.

26.Гитман, Л. Дж. Основы инвестирования [Текст] / Гитман, Л. Дж., Джонк М. Д. : пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.

27.Глен Габбард, Р. Гроші, фінансова система та економіка [Текст] / Габбард, Р. Глен. – К., 2004. – 451 с.

28.Гончарук, А. Г. Вплив бюджетної політики на розвиток національної економіки [Текст] / А. Г. Гончарук // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 33–39.

29. Гэлбрейт, Джон К. Справедливое общество. Гуманистический взгляд [Текст] / Джон К. Гэлбрейт // Новая постиндустриальная волна на Западе : Антология / Под ред. В. И. Иноземцева. – М. : Academia. 1999. – 318 с.
30. Данилишин, Б. Третья промышленная революция и Украина [Электронный ресурс] / Богдан Данилишин – Режим доступа : [http://ukrrudprom.ua/digest/Tretya\\_promishlennaya\\_revolyuetsiya\\_i\\_Ukraina.tml](http://ukrrudprom.ua/digest/Tretya_promishlennaya_revolyuetsiya_i_Ukraina.tml)
31. Дем'янишин, В. Г. Концептуальні засади бюджетної доктрини України [Текст] / Дем'янишин В. Г. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11 (77). – С. 133–140.
32. Дем'янишин, В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України [Текст] : монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
33. Дементьев, В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти [Текст] : монография / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с.
34. Дементьев В. В. Экономика как система власти [Текст] : монография / Дементьев, В. В. ; Донецкий национальный технический университет. – Донецк: Изд-во “Каштан”, 2003. – 404 с.
35. Деминг, Э. Выход из кризиса [Текст] / Эдвард Деминг ; пер. с англ. – Тверь : Альба, 1994. – 498 с.
36. Деньги [Текст] : [Публ. зарубеж. ученых - экономистов по вопросам ден. политики в условиях рыноч. отношений / Сост. авт. вступ. ст. А. А. Чухно]. – К. : Украина, 1997. – 509 с.
37. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету [Текст] / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін.]. – К. : НДФІ, 2004. – 712 с.
38. Державне регулювання економіки [Текст] : підручник / [І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога]. – К. : Атіка, 2000. – 592 с.
39. Державні фінанси в транзитивній економіці [Текст] : навч. посібник / [М. І. Карлін, Л. М. Горбач, Л. Я. Новосад та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. М. І. Карліна. – К. : Кондор, 2003. – 220 с.
40. Деркач, М. І. Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України [Текст] / М. І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 2 (183). – С. 56–63.
41. Джафаров, Ф. Переход к устойчивому развитию в ННГ в период до 2010 [Электронный ресурс] : представления НПО (концепция) / Ф. Джафаров – Режим доступа : <http://www.evol.nw.ru/econews/2002eco218.htm>.
42. Дорошенко, Т. В. Сутність інвестицій як економічної категорії [Текст] / Т. В. Дорошенко // Фінанси України. – 2000. – № 11(60). – С. 114–117.
43. Дудко, І. Д. Національні інтереси США у постбіполярному світі [Текст] : монографія / І. Д. Дудко. – К. : КНЕУ, 2003. – 208 с.

44. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
45. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри [Текст] / [С. І. Юрій, Є. В. Савельєв, В. В. Адамик, О. І. Амоша та ін.]; за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
46. Єгоров, В. О. Ресурси фінансової системи і стратегія економічного зростання [Текст] / В. О. Єгоров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 133–142.
47. Жаліло, Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / Жаліло Я. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
48. Запатріна, І. В. Бюджетна політика стимулювання економічного зростання та механізми її реалізації [Текст] / І. В. Запатріна, Т. В. Лебеда // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 38–45.
49. Засади формування бюджетної політики держави [Текст] : Наук. монографія / [М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, І. О. Плужніков, Л. М. Бабич, А. М. Соколовська, Ю. В. Чередниченко] ; за наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К. : НАУ, 2003. – 284 с.
50. Зверяков, М. І. Перспективи формування нової якості економічного зростання [Текст] / М. І. Зверяков // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 59–66.
51. История экономических учений [Текст] : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
52. Інноваційна стратегія українських реформ [Текст] / [А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2004. – 338 с.
53. Інтернет-економіка: бізнес, фінанси, безпека [Текст] : навч. посібник / [С. К. Реверчук, О. Д. Вовчак, О. М. Ковалюк, М. І. Крупка, Л. І. Лелик] ; за ред. д.е.н., проф. С. К. Реверчука. – Львів : ВПВ Лв ЦНТЕІ, 2002. – 205 с.
54. Йоханнесбургский меморандум. Справедливость в хрупком мире [Электронный ресурс] : Меморандум ко Всемирному саммиту по устойчивому развитию / Фонд им. Генриха Бёлля, 2002. – 86 с. – Режим доступа : <http://ru.boell.org/sites/default/files/memoru2.pdf>
55. Карпінський, Б. А. Формування збалансованості фінансових показників [Текст] / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко // Фінанси України. – 2004. – № 10(107). – С. 50–56.
56. Каштанов, С. М. Финансы средневековой Руси [Текст] / С. М. Каштанов. – М. : Наука, 1988. – 248 с.
57. Климко, Г. Н., Блешмудт П. П. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями [Текст] / Г. Н. Климко, П. П. Блешмудт // Фінанси України – 2000. – № 11(60). – С. 39–48.



58. Ковалюк, О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) [Текст] : монографія / О. М. Ковалюк. – Львів: Видав. Центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.
59. Коломойцев, В. Є. Сучасний етап економічного розвитку країн та світовий досвід структурних зрушень [Текст] / Коломойцев В. Є. – К. : Укр. енцикл. ім. М. П. Бажана, 1997. – 239 с.
60. Котлер, Ф. Маркетинг – менеджмент [Текст] / Филип Котлер : пер. с англ. под. ред. О. А. Третьяк, А. Волковой. – СПб : Питер, 1999. – 896 с.
61. Крупка, М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст] / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
62. Кудряшов, В. П. Курс фінансів [Текст] : навч. посібник / В. П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
63. Кудряшов, В. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації [Текст] / В. П. Кудряшов, Б. В. Сіленков // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 25-32.
64. Курманова, Д. А. Направлення інноваційного розвитку фінансового ринка / Д. А. Курманова // Економічні науки. – 2014. – № 4(113). – С. 89–92.
65. Лаврищев, А. Н. Економічна географія СРСР. Обща частина, географія галузей народного господарства союзних республік і економічних районів [Текст] : учебник для екон. спеціальностей вузів / А. Н. Лаврищев. – М. : Економіка, 1972. – 687 с.
66. Леонтьєв, В. Межотраслевая економіка [Текст] / В. Леонтьєв : пер. с англ. – Економіка. – М., 1997. – 479 с.
67. Леонтьєв, В. Економічні есе. Теорія, дослідження, факти і політика [Текст] / Василій Леонтьєв : пер. с англ. – М.: Політиздат, 1990. – 415 с.
68. Лукинов, І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) [Текст] / І. Лукинов. – К. : НАН України, Інститут економіки, 1997. – 456 с.
69. Любіч, О. О. Фінансова стабільність та інструменти запобігання фінансовим кризам: міжнародний досвід і рекомендації для України [Текст] / О. О. Любіч, В. М. Домрачев // Фінанси України. – 2011. – № 5 (186). – С. 78–93.
70. Лютий, І. О. Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави [Текст] / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 24–29.
71. Лютий, І. О. Суперечності процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економічне зростання в Україні [Текст] / І. О. Лютий, П. А. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4(629). – С. 29–39.
72. Львовичкін, С. В. Суперечності фінансової теорії і практики в контексті циклічності економічного розвитку [Текст] / С. В. Львовичкін, В. М. Опарін, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2011. – № 5(186). – С. 3–13.

73. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл : в 3-х т. – М. : Прогресс – Универс, 1993. – 1076 с.

74. Международные системы индикаторов устойчивого развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://antropotok.archipelag.ru/prostr/pril-3.htm>.

75. Мишкін, Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] : [підручник] / Фредерік С. Мишкін ; пер. з англ. [С. Панчишина та ін.] ; наук. редакція пер. С. Панчишина. – К. : Основи, 1998. – 963 с.

76. Міжнародні організації. Кредитно-модульний курс [Текст] : [навчальний посібник] / за ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В., Логвінової Н. С. – 3-те вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 344 с.

77. Моленкамп, Дж. Глобализация, устойчивое развитие и христианское предпринимательство [Текст] / Джордж Моленкамп // Европейское качество. – 2003. – № 4. – С. 38–44.

78. Наше общее будущее [Текст] : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) : пер. с англ. / под ред. и послесл. С. А. Евтеева и Р. А. Перелета. – М. : Прогресс, 1989. – 376 с.

79. Нигматулин, Р. Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста [Текст] / Р. Нигматулин // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 125–131.

80. Новая постиндустриальная волна на Западе [Текст] : Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 604 с.

81. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : ФЭК “Начала”, 1997. – 180 с.

82. Ойкен, В. Основные принципы экономической политики [Текст] / В. Ойкен. – М. : Прогресс, 1995. – 496 с.

83. Онишко, С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку [Текст] : монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – 434 с.

84. Освальт, В. Теория хозяйственного порядка как методология исследования экономической власти [Текст] / Освальт В // Основы национальной экономики. – М. : Экономика. 1996. – 351 с.

85. Поздняков, А. В. Процессы глобализации и устойчивое развитие [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://lpur.tsu.ru/Public/art2002/sbornik/043.htm>.

86. Полищук, Е. А. Эволюция взглядов на сущность и структуру институциональной теории [Текст] / Полищук Е. А. // Культура народов Причерноморья. – 2011. – № 200. – С. 55–58.

87. Потёмкин, А. Виртуальная экономика и сюрреалистическое бытие: Россия. Порог XXI века. Экономика [Текст] / А. Потёмкин. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 384 с.

88. Про концепцію сталого розвитку населених пунктів : Постанова Верховної Ради України від 24.12.1999 № 1359-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1359-14>

89. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

90. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/15-93>

91. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 20.09.2001 № 2740-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2740-14>

92. Прохоров, А. П. Русская модель управления [Текст] / А. П. Прохоров. – М. : ЗАО “Журнал Эксперт”, 2002. – 376 с.

93. Разумовский, О. С. Три подводных камня концепции устойчивого развития человечества [Электронный ресурс] / О. С. Разумовский. – Новосибирск : Ин-т философии и права СО РАН, 1997. – Режим доступа : <http://www.philosophy.nsc.ru>.

94. Риннок фінансових послуг [Текст] : навч. посібник / І. Б. Хома, І. В. Алексєєв, Л. С. Тревого, Н. І. Андрушко. – Львів: Вид-во національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 248 с.

95. Савельев, Е. Новая экономика: мода или единственный шанс для новой страны [Электронный ресурс] / Е. Савельев, В. Куриляк. – Режим доступа : [http://www.kmtec.ru/publications/library/for\\_ontology/new\\_economic.shtml](http://www.kmtec.ru/publications/library/for_ontology/new_economic.shtml).

96. Самсонов, А. Л. Глобализация или устойчивое развитие? [Электронный ресурс] / А. Л. Самсонов. – Режим доступа: <http://www.ecolife.ru/journal/eco/2001-5-1.shtml>.

97. Сирота, М. Д. Україна у геополітичному просторі третього тисячоліття [Текст] / Сирота М. Д. – 2-ге вид. – К. : Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2007. – 216 с.

98. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов [Текст] / Адам Смит. – М. : Наука, 1993. – 572 с.

99. Состояние мира 1999 : Доклад института Worldwatch о развитии по пути к устойчивому обществу [Текст] ; Пер. с англ. – М. : Весь мир, 2000. – 384 с.

100. Становлення доктрини фінансової системи України [Текст] : монографія / [С. І. Юрій, О. М. Десятнюк, О. П. Кириленко, І. О. Лютий та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, О. М. Десятнюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 192 с.

101. Статистический ежегодник стран – членов Совета Экономической Взаимопомощи. 1986 [Текст] / Секретариат СЭВ. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 462 с.

102.Стеченко, Д.М. Методологія наукових досліджень [Текст] : підручник / Д. М. Стеченко. О. С. Чмир. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 317 с.

103.Стігліц, Дж. Глобалізація та її тягар [Текст] / Джозеф Стігліц : пер. з англ. – К.: Вид. дім “КМ Академія”, 2003. – 252 с.

104.Тироль, Ж. Рынок и рыночная власть: Теория организации промышленности [Текст] / Жан Тироль ; пер. с англ. под ред. Гальперина В. М. и Тарасевич Л. С. – СПб. : Экономическая школа, 1996. – 745 с.

105.Ткаченко, В. А. Шлях у майбутнє України через визначення сьогоднішнього [Текст] / Ткаченко В. А. – Київ – Дніпропетровськ ; МАБЕТ ПРВ, 2001. – 268 с.

106.Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні [Текст] / [за ред. академіка НАН України В. М. Гейця]. – Харків : Вид-во “Форт”, 2003. – 440 с.

107.Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи [Текст] / за ред. В. М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – 498 с.

108.Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть [Текст] / Філіпченко А. С., Будкін В. С., Гальчинський А. С. та ін. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.

109.Федосов, В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями [Текст] : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.

110.Финансовые аспекты управления промышленностью стран – членов СЭВ [Текст] / под. ред. Л. Е. Бабашкина. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 240 с.

111.Финансы капитализма [Текст] / Б. Г. Болдырев, А. П. Окунева, Л. П. Павлова и др. / под ред. Б. Г. Болдырева. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 384 с.

112.Фінансовий менеджмент [Текст] : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.

113.Фінансово-кредитні важелі регулювання економіки України в перехідний період [Текст] / [А. Л. Даниленко, О. Д. Василик, С. А. Буковинський та ін.]. – К. : Інститут економіки НАН України, 1998. – 242 с.

114.Хансен, Э. Экономические циклы и национальный доход [Текст] / Э. Хансен // Классики кейнсианства : В 2 т. – Т. 2. – М. : Экономика, 1997. – 431 с.

115.Чугунов, І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку [Текст] / І. Я. Чугунов. – К. : НіОС, 2003. – 488 с.

116.Швиданенко, Г. О. Управління капіталом підприємства [Текст] : навч. посібник / Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

117.Шиманська, Н. Сталий розвиток – рятівна філософія третього тисячоліття: місцеве самоврядування [Електронний ресурс] / Наталя Шиманська. – Режим доступу : <http://www.sustainable-cities.net.ru>.

118.Шляхом європейської інтеграції : Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) [Текст] / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць [та ін.] ; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

119.Шумпетер, Й. Капіталізм, соціалізм и демократія [Текст] / Шумпетер Йозеф. – М. : Экономика, 1995. – 528 с.

120.Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития [Текст] / Шумпетер Й. А. ; общ. ред. А. Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1983. – 456 с.

121.Якість економічного зростання [Текст] / Вінод Томас, Мансур Дайламі, Ашок Дарешвар, Деніел Кауфман, Налін Кішор, Рамон Лопес, Ян Ван ; пер. з англ.; наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К. : Основи, 2002. – 350 с.

Наукове видання

Валерій Євгенович ВЛАСЮК

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ  
ЯК ЗНАЧИМИЙ ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

**Власюк В. Є.**

**В 58**      Управління фінансовими ресурсами як значимий фактор сталого розвитку національної економіки : монографія. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2016. –326 с.

**ISBN 978-966-328-111-9**

Досліджено історичну трансформацію фінансово-кредитної сфери в діалектичному взаємозв'язку зі становленням господарських відносин, концептуальні засади управлінських впливів у проведенні фінансово-кредитної політики, форми сталого або нестійкого розвитку економічної системи. Розглянуто особливості глобалізаційних процесів та “фінансіалізацію”, специфічні ознаки нестандартних умов трансформаційних перетворень економічної системи. Розкрито теоретичні та практичні підходи до розв'язання назрілих проблем якісних зрушень у процесах відтворення національної економічної системи.

Для науковців, викладачів, студентів, фахівців фінансової сфери.

**УДК 336.11**

**ББК 65.261-21**

Редактори: *Т. П. Дерев'янка, Л. І. Малигіна, Л. І. Богун, А. О. Вороніна*

Коректори: *Л. І. Богун, А. О. Вороніна*

Технічні редактори: *Т. Г. Пунтус, Л. В. Кебал, О. М. Редько*

Дизайн обкладинки: *Т. Г. Пунтус*

Підп. до друку 14.07.2016. Формат 84 x 108<sup>1/32</sup>. Папір друк.

Ум. друк. арк. 20.36. Облік.-видав. арк. 18.11. Тираж 300. Замов. № 820

Засновник і видавець: Університет митної справи та фінансів

(Свідоцтво про видавничу діяльність ДК 5022 від 14.12.2015 р.)

49000, м. Дніпро, вул. В. Вернадського, 2/4