

119

7

МИХАЙЛО БІДА
доктор економічних наук

ОСНОВИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЇ

МИХАЙЛО БІДА
доктор економічних наук

ОСНОВИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЇ

.....

ЧІКАГО 1963 р.

ПЕРЕДМОВА

Ця скромна праця має за ціль дати ширшому загалові читачів, що не мають основного підготовлення з ділянки теорії економічних наук, ближче по-знайомитися з основами політичної економії. Поштовхом до цієї праці були пекучі сьогодні проблеми та вимоги знання економічних наук, що я їх відмітив, викладаючи курс політичної економії в Українському Народному Університеті в Чикаго, зорганізованім у 1960 р. управою ООЧСУ.

З огляду на обмежений розмір цієї праці, всі знання з ділянки економічних наук подано у великому скороченні, а доктринерські, теоретичні спірні проблеми та менше важні основні поняття поминено.

Ця праця має тільки вступний характер пізнання основних теоретичних підстав з ділянки економії, тож я обмежився тільки до висвітлення більше об'єктивних та принципових наукових питань з ділянки політичної економії, що я їх подав у загально прийнятій традиційній класичній формі.

Ця праця підходить під форму підручника з ділянки знання основних економічних наук, що є оперті виключно на наукових працях визначних англо-американських, українських та деяких польських економістів.

Щоб легше було ширшому загалові українців у діаспорі пізнати економічні науки так дуже потрібні в нашому новому поселенні та при сьогоднішнім поступі в різних ділянках науки, а теж для тих свідоміших прошарків нашої інтелігенції та цілого загалу, що інтересується державницькими проблемами й має охоту та добру волю даліше по-

глиблювати свої знання з ділянки економії, то я присвятив свій вільний від заняття час і написав декілька праць з ділянки економії. Коли мені на це дозволять мої матеріяльні засоби, я буду старатися видавати по черзі такі праці: 1) „Економічна політика в модерній державі”, 2) „Перебіг кон'юнктурних циклів у ЗДА”, 3) «Промисловість України та її значення в економіці ССРСР» та 4) «Порівняння економічних систем у світлі фактів». Очевидно, все це зв'язане з великими матеріяльними коштами, але хто посвячується науці й докладає бодай маленьку цеглину у вселюдську культуру й живе не тільки хлібом, але і словом, той у своїй глибокій вірі перемагає важку й тверду життєву мандрівку в надії на краще завтра.

Автор

РОЗДІЛ 1. ПОНЯТТЯ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Політична економія

Політична економія належить до групи суспільних наук, а тому предметом її є вивчення взаємних зв'язків між людьми на ґрунті їхньої господарської чинності.

Залежно від форми тих зв'язків існують у суспільних науках різні ділянки наукових дослідів. І так, правні відносини між людьми вивчає наука права, моральні відносини між людьми вивчає наука, що зветься етика, а господарські відносини між людьми вивчає наука, що зветься політична економія.

Назва політичної економії * є грецького походження. У стародавній Греції, слово „поліс” означало місто а теж і державу. Місто було державною одиницею. «Ойкономія» означає по-грецьки управу домовим господарством. Стародавні греки розуміли під тим терміном управляти державою на зразок господарного батька родини.

Політична економія — це ще молода наука, її початки сягають половини 18-го століття. Давніше в університетах політичну економію викладали при катедрах науки права природи й моральних наук. Батьком політичної економії був Адам Сміт, що в 1776 р. написав велику економічну працю про багатство народів під назвою «Досліди над природними причинами народного господарства».

*) Термін «політична економія» вжито перший раз Арістотелем у II-ій книзі «Економіки», а опісля Антуаном Монкретьеном автором «Трактату політичної економії» виданої в Руан 1615 р. Ця назва походить від трьох грецьких слів: «Polis» — держава, «oikos» — дім, «nomos» — закон.

Завданням політичної економії є дослідити людських чинів у звичайній життєвій господарській діяльності; докладніше: політична економія має завдання досліджувати господарські явища в процесах людської господарської чинності.

Поділ політичної економії

Політична економія ділиться на три основні групи: 1) Теорію політичної економії, 2) Економічну політику й 3) Фінансові науки.

Теорія політичної економії займається науковими дослідженнями про суспільні відносини між людьми на ґрунті господарської чинності. Головним її завданням є визначення та пояснення стихійних економічних законів, чинних в народному господарстві. Головним її об'єктом є досліджувати істоту, причинний зв'язок і взаємні відношення економічних явищ, а її метою є дослідити і докладно окреслити закономірності в економічному житті.

Економічна політика ділиться на три практичні самостійні предмети: а) Торговельна політика, б) Аграрна політика (сільсько - господарська) і в) Фінансова політика.

Економічна політика займається практичними справами; предметом її є використання теоретичних дослідів. Базуючись на них, вона досліджує конкретні умови, потреби й стремління розвитку господарського організму і в дальших своїх дослідках показує дорогу, як досягнути найвідповіднішої господарської умови, щоб дійти до економічного добробуту. Тому вона не тільки студіює форми та наслідки різних заходів суспільної влади, але теж, базуючись на висновках теорії, дає свої об'єктивні наукові й практичні поради, як уживати тих чи

інших заходів в економічних операціях, провадженнях у господарському житті.

Фінансова наука займається правно-публічними господарськими зв'язками. Як наука про соціальні відношення, які постають в ділянці провадження публічними союзами господарств, вона є тісно зв'язана з політичною економією, але як самостійна теоретична наука, що має назву фінансова політика.

Методи політичної економії

При науковім обслідуванні якогось об'єкту кожна наука послуговується відповідною методою, при чому всі заобсервовані факти збирають, сегрегують і класифікують. Дальше, на підставі тих наукових даних будується гіпотези і висновки, а встановлені на їх підставі права вже дальше справджують на підставі конкретних фактів.

Метод наукового дослідження, уживаних в економічній науці, є не багато. Науковці-економісти вживають дві основні методи: а) дедуктивну та б) індуктивну. Дальше, економісти ще уживають такі методи як помічні: статистичну, математичну й психологічну.

Метода дедуктивна полягає в тому, що ми приймаємо не багато тез, які уважаємо за безсумнівну істину (правду). Всі побудовані на цій істині висновки щодо поодиноких конкретних явищ виводяться шляхом суто-логічних абстрактних міркувань.

Дальше, з тих абстрактних висновків, що привели до побудовання цієї теореми, витворюється при допоміж логічного розумування дальші висновки. Ці висновки вважаються правильними, коли в них

є застосована як аксіома безсумнівна істина (правда). Споріднена з дедуктивною метою є метода математична, що її в своїх наукових дослідях застосовує математична школа. Вона виходить із заложення, що людиною керують певні сили й прагнення, які вміщаються в математичні формули.

Індуктивна метода полягає на обсервації й аналізі поодиноких конкретних явищ, виділених із скількох загальних явищ, і на підставі цих спостережень робляться загальні висновки. Повторення одного й того самого явища в усіх без винятку досліджених випадках дає підставу до виведення загального закону. Індуктивна метода в економічних наукових дослідях натрапляє на дуже багато труднощів тому, що безстороння обсервація натрапляє на утруднення; економічні явища не дають себе так легко ізольовати, а їх близька і взаємна співзалежність в багатьох випадках унеможливорює оцінку й вагу поодиноких чинників, що беруть участь в економічних процесах.

Найдоцільніше буде обі основні методи з'єднати, простудіювати, а саме головне: пізнати дійсність при допомозі всебічної обсервації з допомогою методи статистичної, математичної і психологічної, а тоді заобсервовані явища поділити на певні групи з подібними до себе нахилами і, витворивши про них поняття, створити гіпотезу та її докладно перевірити.

Економічна наука та її методологічні напрямки

Коли говоримо про методологічні напрямки в економічній науці, то мусимо взяти на увагу дві основні причини. Першою причиною буде те, що соціальні відношення являються дуже складними, бо на їхній хід впливає дуже багато подібних до себе явищ, які дуже тяжко від себе відокремити.

Тому, незалежно від вибраної методи, дослідження соціальних явищ зустрічає поважні труднощі. Дуже часто буває так, що висновки обох метод бувають неправильні, або не зовсім правильно обґрунтовані. Коли уважно студіюємо економічні науки, то бачимо, що колись установлені економічні закони, що уважалися за авторитетні, показали на сьогоднішній час недосконалими тому, що вони не витримують ні логічної, ні експериментальної перевірки.

Натомість друга причина виводиться з того, що економічна теорія дуже часто підпадала під політичні впливи певних груп. Дуже часто боротьба за методу в економічній науці зв'язувалась з боротьбою інтересів соціальних груп. Виділення політичної економії у самостійну науку відбулося саме тоді, коли провадилася боротьба прихильників ідей господарського лібералізму. Ці ідеї найбільше імпонували інтересам новопосталої сильної, ініціативної та енергічної капіталістичної класи, що тоді була в своїй першій стадії творення й вимагала для себе якнайбільшої свободи в своїй господарській чинності. З огляду на свою енергію та ініціативу прихильники господарського лібералізму перемогли прихильників попередньої доби меркантилізму, тобто державного нормування.

Творці господарського лібералізму прийняли за свою аксіому твердження, що кожна людина в своїй господарській чинності керується егоїстичними інтересами. Вони твердили, що це є нормальним явищем, властивим усім природним законам. Коли людям дати повну свободу, то кожний працюватиме в згоді з основним економічним принципом: з найменшими жертвами здобути найбільше користі. Вони казали: „Дайте всім повну волю,

і світ урегулюється сам собою, без допомоги втручання суспільної влади в господарську діяльність індивіда". Це були основні вимоги й гасла прихильників господарського лібералізму.

Ліберальна течія, проголошуючи свої гасла господарської свободи, не мала жадного матеріялу, здобутого на підставі досвіду, бо вона знаходилася у сфері державного нормування економічного життя. Ліберали не мали жадного поважного матеріялу, щоб науково доказати правильність своїх тез, тож їм найбільше подобалась дедуктивна метода. З другого боку, прихильники державної регламентації мали досвід і боронили свої тези емпіричним матеріялом опертим на статистичних даних. Вони доказували їм, що користь одного є шкодою для другого. На їх думку виходило так: коли відбуваються міжнародні торговельні взаємини, то в цьому торговельному процесі одна держава багатіє, а друга економічно на цьому тратить. На їхню думку, то тільки гроші являються справжнім багатством. Вони доказували, що чим більше країна імпортує чужих товарів, а зі своєї країни вивозить гроші за куплені за границею товари, то тим самим вона стає біднішою. Але коли країна більше товарів експортує до чужих країн і за ці товари одержує гроші з-за границі, тоді вона більше багатіє за кошт зубожілих країн. Тому меркантилісти вимагали обмеження імпорту заграничних товарів та експорту за кордон необробленої сировини. Вони були прихильниками надавання премій за експорт за кордон всяких готових товарів.

Прихильники господарського лібералізму доказували, що багатством є не тільки гроші, але взагалі всі господарські добра, а тому господарська діяльність, побудована на егоїстичному принципі

всіх поодиноких індивідів, провадить до добробуту ціле суспільство. Прихильники господарського лібералізму були проти всяких охоронних мит та державної регламентації.

Клясична школа послуговувалася в наукових дослідках дедуктивною методою, але занадто її упростила. Допустилася багато помилок у дослідках; найголовнішою помилкою було те, що ця школа вважала установлені нею економічні закони неперушними та загальними для всіх часів і народів. Як причину вона подавала той факт, що вільна людська господарська чинність базується на природному праві од віку встановленим у людській істоті. Клясична школа не звертала найменшої уваги на історичні факти й процес невинної еволюції економічних відносин у суспільстві. Представниками клясичної школи були: Адам Сміт, Рікардо, Сей, Бастіят і Тінен.

В половині 19 ст. постає історична школа і вона в політичній економії заступає місце клясичної школи; її представники були: Б. Гільдебрант, Ф. Ліст, В. Рошер, К. Кніс, Л. Brentano і Г. Шмолер. Вони приймають індуктивну методу і при її допомочі досліджують процеси економічних явищ. Вони твердили, що закони господарських явищ можна відкрити тільки тоді, коли ми будемо студіювати економічну еволюцію на тлі історичної перспективи, а сучасний господарський стан треба досліджувати при помочі конкретних фактів, головню при помочі докладних статистичних даних. Історичну школу часто теж називали реалістичною школою. Великий вплив мала на історичну школу філософія Гегеля та Шелінга; вона доказувала, що все життя у світі керується ідеєю постійного розвитку. Тому історична школа визнавала за економічними за-

конами тільки релятивний (відносний) характер, а не сталий, одвічний, як думали представники класичної школи.

Представники історичної школи твердили, що господарське життя треба досліджувати спільно з усіми проявами соціального життя. Дальше вони доказували, що разом з егоїстичним інтересом господарюючих суб'єктів діють ще такі фактори, як почуття обов'язку, почуття громадськості, родинної гордості і т. д., що виводяться з духової природи людини.

Тут треба підкреслити, що історична школа дуже багато вложила праці до економічної історії, натомість дуже мало внесла свого знання в ділянку теоретичних наук. Представники історичної школи ділились на дві групи: 1) психологічну школу, або австрійську й 2) математичну школу. Психологічна школа в своїх наукових дослідках базувалась виключно на принципах, що виводились з психології господарюючих суб'єктів; головню брала до уваги гостроту індивідуальної потреби. Представники психологічної (австрійської школи) були: К. Менгер, Бем-Бауерк, Маршаль, Сакс і Візер.

Математична школа в своїх наукових дослідках найбільше брала на увагу соціальне відношення рівноваги й старалася всі економічні явища вивести при допомозі математичних рівнянь, за допомогою вищої математики. Представниками математичної школи були: Шумпетер, Вальрас, Курно, Джевонс і Ірвінг Фішер.

Рушійні сили в народному господарстві

Як нам доказує історія народного господарства, то форми економічного устрою кожного суспільства не установляються раз назавжди. У всіх на-

родно-господарських відносинах завжди відбуваються господарські процеси з поступом культури, цивілізації та техніки, яка вносить великий прогрес у всі ділянки господарського життя. Кожне організоване суспільство ділиться на кілька суспільних груп (кляс), нерівних між собою під оглядом економічним. Завжди економічно сильніша група старається використати економічно слабшу, а при тому закріплює за собою тривкіше свій матеріальний і культурний рівень егзистенції.

Сильніші економічно групи панують, слабші змушені їм підлягати. Економічно сильніша група, маючи економічну перевагу над слабшими групами, перекидає на них усі тягарі господарської праці, а для себе залишає лише керівництво працею. Але буває і так, що пануючі групи, доволі розбагатівши вже не хочуть самі керувати господарською працею і керівництво працею віддають активним одиницям, що виводяться з економічно слабших груп. Ці нові господарські сили вносять в економічне життя країни нові форми господарювання, а часто навіть зміряють до зміни державного устрою.

Такі зміни відбулись в 17 і 18 ст., коли західноєвропейська шляхта з меркантильної економічної форми господарювання перейшла до капіталістичної. Як доказує історія народного господарства, то економічна система ремісничого середньовічного міського господарства занепала з приводу нагромадженого торговельного капіталу, що із-за технічних удосконалень у виробництві, а теж в наслідок догіднішої транспорзації для перевозу товарів, не міг уміститися в рамках плянної і суворой цехової пегтяментації. Цеховий устрій не був спроможний забезпечити максимальне продуктивне вжиття на-

громаджених великих капіталів, і це причинилося до занепаду цехів, при чому тут допомогли ще й ті господарські сили, що самі виводились з міщанських кругів і виховались в умовах міського мінового господарства.

Всякі зміни в економічному ладі проходять еволюційним темпом дуже поволі. Іноді господарська зміна може проходити дуже скоро дорогою революції. Але й зміна господарського ладу революційним способом не приходить так відразу, бо всі ці внутрішні сили, що дають поштовх до революції, дозрівають дуже поволі, і коли дозріють до свого кульмінаційного пункту, тоді аж вибухає революція. Перед господарською революцією сили, противні старому ладові, шукають виходу для своїх справ і тому їх накопичується щораз більше, а при цьому вони натискають на слабі місця старого господарського ладу, стараються викликати тертя, неспокій і заворушення, аж доки не прийде момент викликати справжню революцію. Коли спалахне революція тоді ці сили опанують усі головні місця в господарському житті, даючи йому новий напрям та новий економічний і політичний лад.

Прогресові й цивілізації людства є притаманний процес самозародження антагоністичних сил, що з бігом часу приводять до всяких змін і в нутрі самого еволюціонуючого господарського ладу. Такі рушійні сили можуть прийти і з других країн, де їхнє господарство знаходиться на вищому культурному й цивілізаційному шаблі. Так було з передовими господарствами Західньої Європи, які під впливом еволюції своїх внутрішніх сил перейшли до капіталістичного ладу. До нього дуже скоро перейшли такі держави, як Австралія та Канада. Пі-

до впливом європейського капіталу, без еволюційного способу переходу на інший лад, вони відразу перейшли на високий щабель модерного капіталістичного господарства.

Етапи господарського розвитку

Господарське життя всіх країн світу відразу не постало таким, яким є сьогодні. Економічні явища в природі являються явищами суспільного порядку, а тому вони є по своїй формі гнучкими. Господарський розвиток кожного поодинокого суспільства дуже часто підлягає впливам, що до нього просякають з інших господарських країн. Але все таки кожне народне господарство формувалося в дещо відмінний спосіб від других подібних йому господарств.

Загальний процес господарського розвитку людства можна окреслити схематично лише умовно. Тож наукову схему етапів економічного розвитку людства науковці подають різно. Тут я постараюсь навести ті форми, які є найбільше авторитетними в економічній науці.

Економічна наукова схема етапів господарського розвитку людства, за професором Ф. Лістом, виглядає так: 1) мисливська доба, 2) пастуша, 3) хліборобська, 4) хліборобсько-мануфактурна, 5) хліборобсько-мануфактурно-торговельна.

Іншу схему господарського розвитку людства накреслив Бруно Гільдебранд. Він поклав у основу економічного розвитку людства пройдені людством господарські фази, в яких відбувався обмін господарськими добрими поміж поодинокими господарствами. Отже, за Гільдебрандом ця схема представляється так: 1) натуральне господарство,

2) грошове господарство, й 3) кредитове господарство. Економічна наука пояснює ці пройдені фази економічного розвитку людства так: До-і від упадку римського царства аж до хрестоносних походів (4-12 ст.) замкнене домашнє господарство; від 12-16 ст. господарство натуральне; від 16-19 ст. господарство грошове, а від поч. 19 ст. по сьогодні господарство кредитове.

Дальша схема, намальована Карлом Бюхером, виглядає так: 1) замкнене домашнє господарство, 2) міське господарство, й 3) народнє господарство. Схема К. Бюхера опирається на побудові типологічної методи; вона є умовна. Він не базувався на пройдених господарських шляхах розвитку всіх народів, а тільки на народах Середньої та Західної Європи. За вихідну точку для своєї класифікації автор брав відношення між продукцією економічних дібр та їх споживанням, яке визначається довжиною того шляху, що ним дане добро проходить від виробництва до споживача. До фази замкненого домашнього господарства Бюхер зараховує первісне родинне господарство на світанку людської цивілізації; далі, рабовласницьке господарство старинного світу і феодалне кріпацьке господарство середніх віків. Всі ці господарства він підводить під одну категорію, бо всім їм спільним було задоволення головної маси їхніх потреб продуктами власного виробництва.

Наш славний український економіст Туган Барановський намальовує схему господарського розвитку людства так: 1) рабське господарство, де робітник є власністю власника засобів продукції; 2) кріпацьке господарство де власник засобів продукції має юридичне право на працю робітника і 3) капіталістичне господарство, де робітник є юридично вільний, але позбавлений засобів продукції

і змушений працювати на користь власника цих засобів.

Основоположник наукового соціалізму, Карло Маркс, схему господарського розвитку людства накреслив так: 1) первісний родовоплемінний лад, 2) рабовласницький лад, 3) феодалний лад, 4) капіталістичний лад, 5) соціалістичний лад і 6) комуністичний лад.

Із усіх вище наведених етапів господарського розвитку людства економісти прикладають найбільшу увагу до схеми, накресленої Б.Гільдебрандом, де господарський розвиток людства, як вже було згадано, ділиться на три фази: господарство натуральне, грошове й кредитове.

Натуральне господарство не відзначалося широкою діяльністю. Вона була скерована головню на задоволення власних потреб, а виміна деяких товарів чи услуг відбувалася шляхом натурального обміну. Первісна людина, що жила в натуральному господарстві, не мала великих вимог, а тому вона могла задовольнитися продуктами, випродукованими у власному домовому господарстві. Первісна людина працювала в вузькому колі своєї родини, то теж випродуковані нею продукти споживалися в колі родини. Приватної чи особистої власності ніхто тоді не мав крім власної зброї та деякого одягу.

Первісна родина в натуральному господарстві, в огляду на безпеку, здебільшого складалася з великої кількості осіб, членів родини з кількох поколінь. Тенденцією первісної родини було поширення свого роду до якнайбільшого числа членів. Чим більший був рід, тим легше й зручніше було боронитись від нападу ворогів та легше провадити господарство.

Первісна людина в натуральному господарстві, поширювала свій рід : 1) притяганням до свого

роду членів іншого роду через кровні зв'язки. 2) полоненими, забраними до неволі. 3) торгівлею (вже в новіших часах), купуючи рабів на власність.

Коли господарство натуральне перейшло в стадію грошового господарства, то справа зовсім змінилась. У грошовому господарстві вже стали вводити іншу систему праці: кожне поодиноке господарство стало вже тоді спеціалізуватись у виробі одного якогось продукту чи товару. Тоді появилася між поодинокими господарствами **виміна товару** на гроші, а впарі з тим і більше громадське співжиття між собою.

В добу грошового господарства справа вже виглядала йнакше; тут вже не було виміни, яку виконували між собою два господарства, передаючи, власні товари безпосередньо з рук до рук. У грошовому господарстві всі товари переходять від продуцента до споживача через посередника-торгівця при допомозі грошей, які тут являються знаряддям обміну. При переході господарського розвитку людства на господарство кредитове, справа на тлі господарському прийняла зовсім інший характер: в кредитовому господарстві вже витворюються і поширюються безгрошові мінові операції при допомозі кредиту.

Господарські системи сьгоднішніх народніх господарств

У сьгоднішніх народніх господарствах існують два напрямки: 1) напрямок вільної людської діяльності опертої на бажанні зиску, як моторові людської діяльності, загально відомий, як напрямок ліберально-капіталістичної системи і 2) напрямок колективної господарської системи, опертої на обов'язку діяльності одиниці на користь загалу.

Напрямок вільної господарської діяльності базується на інституції приватної власності. Кожна особа має право розпоряджатись своєю власністю за винятком деяких малих обмежень, наложених державою на господарюючу одиницю. Позатим існує свободна підприємська діяльність. Кожна особа має право виявляти свою господарську діяльність так, як вона це вважає за відповідне тому, що при вільній господарській діяльності головним принципом є бажання зиску, цього егоїстичного побудника, властивого людській природі.. Свобідний вибір споживача, як теж вільна конкуренція з боку продавців. Механізм цін є тут автоматичним регулятором господарської діяльності, опертої головним чином на масі неконтрольованих рішень одиниць, а тому тут звишка чи падіння цін залежить від таких факторів, як подача й попит.

Напрямок колективної господарської діяльності базується на засаді, що власність всяких господарських дібр належить до цілого суспільства, і воно розпоряджається ним та передає їх до вживання одиницям. Тут господарська діяльність є керована центральним осередком господарської диспозиції. Одиниця є зобов'язана в своїй господарській діяльності в границях, визначених диспозиційним осередком, у заміну за заспокоєння її потреб через суспільство.

Тут треба зазначити, що все це в дійсності є тільки теоретичні поняття, бо в практиці виринають дуже часто посередні форми тих напрямків, що взаємно схрещуються у меншому чи більшому розмірі. От хоч би, напр., можна щораз більше зауважити, що праниці господарської діяльності є щораз більше закреслювані в системах опертих на засадах ліберально-капіталістичних. Кожний здорово думаючий знає, що господарське плянування є ко-

нечно потрібне в кожному більшому підприємстві, навіть у найбільше ліберальному капіталістичному господарстві. А теж і з другого боку, тобто в системах колективного господарства, щораз більше вводять виміри зарплатень, як додаткові премії за видатнішу працю і т. п. Це все свідчить, що і в колективному господарстві робляться ухили вбік егоїстичного принципу бажання зиску, як мотора людської господарської діяльності.

РОЗДІЛ II. ЛЮДСЬКІ ПОТРЕБИ

Натуральні потреби

Людина так само, як і всі інші сотворіння на землі, родиться, росте, старіється і вмирає. Природа достарчає людям і всім сотворінням прохарчування. Людина, у відмінності від інших сотворінь, є істота розумна і вже від непам'ятних часів, живучи в печері ізольовано від других людей, уже почала боротьбу з природою за своє існування. Боротьба триває і до сьогодні.

Природа не дає людині нічого в готовій формі, тому людина мусить тяжко боротись з природою, щоб відвоювати від неї якийсь продукт, необхідний для свого існування. Натуральні потреби є тісно зв'язані з людським існуванням на землі; щоб людина жила, мусить мати прохарчування та одяг для охорони від негоди й холоду. Цими потребами наділила нас природа, тому вони звуться натуральними потребами.

Штучні потреби

Штучні потреби витворила вже сама людина в процесі культурного розвитку і тому вони є властиві тільки людині, а не іншим сотворінням. Шту-

чні потреби для нашого біологічного існування не є конечно потрібні, зате в культурному житті людей вони є корисні й необхідні. Деякі штучні потреби обов'язково потрібні для гігієни нашого тіла. Візьмімо хоч би миття й чищення наших зубів пастою або порошком; Уявім собі, як виглядали б наші нечищені зуби? Або чи може культурна людина сьогодні обійтись без радіо, телевізора, телефону, кіна, автомашини, газет, книжок і т. п. Коли б ми сьогодні не могли заспокоїти якоїсь нашої духової штучної потреби, то ми на цьому тлі відчували б фізичне й моральне пригноблення.

І саме ці бажання, що постають в людській уяві, мати всі необхідні речі до заспокоєння людських потреб чи амбіцій, спонукують людей придбати засоби, які хоч не повністю, то бодай частинно заспокоїли б їхні мрії і бажання.

Усі натуральні потреби, які нам достарчає природа, є в обмеженій кількості, але зате витворені людиною штучні потреби можуть, кількісно і якісно зростати в безмежність. Бажання штучних потреб виникли десь ще в сіру давнину, коли людина була на первісному щаблі культури. А що воно так могло бути, то ми ще сьогодні можемо переконатися на дикунах, що живуть у бразилійських, африканських чи австралійських недоступних пущах. Дикуни оздобляють своє тіло різними прикрасами, розмальовують шкіру, проколюють носи, щоб причепити кільця і т. д. Дуже часто буває так, що такі різного рода операції вимагають жертв чи терпіння, але ці, що на це посвячуються, зносять це терпеливо, щоб тільки заспокоїти свої амбіції. При цьому можна бачити, що множення всяких людських потреб іде впарі з розвитком культури й цивілізації. Чим вища культура і цивілізація, тим більші та складніші людські потреби. На світанку роз-

витку людського роду, коли людина жила печерним життям і в дикому стані, то вона заспокоювала голод, споживаючи сирі овочі чи якесь коріння, або гризла рибу чи м'ясо з дикого звіра в сирому стані й тим задовольняла свої вузькі біологічні потреби. Натомість сьогоднішня культурна людина вже не вдовольняється примітивною поживою, але мусить мати кухню з модерним устаткуванням, електричну холодильню, посуд, столову заставу і т. п. Сьогодні людина мусить мати відпочинок після тяжкої фізичної чи умислової праці, щоб набрати свіжих сил до дальшої праці, яка є зв'язана з її існуванням .

Сьогодні культурна людина має ще й духові потреби. До їх задоволення служать газети, радіо, телевізор, кіно, автомашина, забава з танцями і т. п. Годі сьогодні уявити собі культурну людину, щоб задовольнялась лише добрими харчами, а про духові потреби й задоволення зовсім не дбала.

Як бачимо, то сьогоднішня культурна людина мусить мати відповідні й удосконалені вигоди, але й мусить дуже багато працювати, щоб заспокоїти свої штучні потреби їй так само необхідні, як і потреби натуральні.

Господарська чинність

Всі господарські добра здобуваємо від природи нашими зусиллями для заспокоєння наших потреб, але не всі добра є нам конечно потрібні для нашого фізіологічного існування. Дуже часто людина працює лише для заспокоєння своїх вибагливостей, не конечно потрібних до підтримання свого фізичного існування.

Не робить різниці, що людина випродуковує, чи це буде заготовлення харчових продуктів, напр.: хліб, картопля, овочі, сіль, цукор, масло; м'ясо і

т. п., або видобування матеріалів, як вугілля до ogrівання печей, або нафта до освітлювання, чи як погінний матеріал до двигунів, чи інструментів до гри, як скрипка, піано, гітара і т. д. Все це будуть господарські чинності. Характерною прикметою всякої господарської чинності, крім того, що вона завжди є свідомою, є ще й те, що вона ніколи не є ціль сама в собі, а тільки засобом для досягнення свідомо поставленої цілі найповнішого задоволення людських потреб. Ціль господарської чинності завжди знаходиться поза цією чинністю.

За господарську чинність не можемо вважати ті зусилля, що їх витрачаємо при самому процесі задоволення потреб. Коли ми, напр. співаємо, танцюємо, миємось, обідаємо, одягаємось і т. д., то ми не виконуємо жадної господарської чинності, хоча деколи на це витрачаємо дуже багато часу. Не є теж господарською чинністю, напр. гра в копаний м'яч або кінські перегони, бо це все є тільки задоволенням потреб. Але ловлення риби або полювання на звірів уже буде належати до господарської чинності.

До господарської чинності належить не тільки праця фізична, але теж і праця умова, як напр: праця лікаря, адвоката, інженера, архітекта, економіста і т. д. У минулому столітті деякі економісти до господарської чинності зараховували тільки ті потреби, що призначені для задоволення матеріальних вимог. Усі людські потреби вони ділили на вищі-духові й нижчі-матеріальні. На їх думку, тільки матеріальні потреби можуть бути ціллю господарської чинності. Але новіші економісти відкинули цей поділ людських потреб на вищі-духові й нижчі-матеріальні, базуючись на тому, що незалежно від характеру наших потреб, для їх задоволення мусимо створити матеріальне середовище.

Коли ми, напр. будуємо церкву, театр, чи заготовляємо музичні інструменти, то маємо на думці задоволити наші духові потреби. Але коли ми працюємо над зовнішньою природою, то наша чинність абсолютно нічим не буде відрізнятись, напр., від будови фабрики, мостів і т. д. Тут маємо діло з господарського характеру чинністю. І тому чи це будуть потреби вищі-духові, чи нижчі-матеріальні, всі вони вимагають уживання зовнішньої природи, як праці та витрат, а через це мають господарський характер.

І тому всі цільові людські зусилля, які не дають самі в собі заспокоєння тих чи інших потреб тої особи, що ці зусилля витрачає, зараховуємо до господарської чинности. З господарською чинністю людини є зв'язаних дуже багато передумов. Щоб людина осягнула якусь наперед означену ціль, то для цього є потрібний довший чи коротший період часу на виконання часом навіть дуже багатьох послідовно розміщених етапів праці.

Тому є дуже важливою справою зрозуміти суть господарської чинности. Щоб мати, напр., хліб для заспокоєння голоду, то насамперед потрібно зорати землю, засіяти зерно, пождати, аж доки виросте збіжжя, тоді зібрати врожай, змолотити і аж тоді спекти хліб. Для обробки землі потрібний господарський реманент, як напр. плуг, борона, а теж робоча сила, як трактор, що теж потрібно наперед зробити, або худоба, яку треба наперед виплека-ти. Дальше, щоб зробити сільсько-господарський реманент, то насамперед треба здобути відповідний матеріал, як напр: залізну руду, її видобути з землі, виготовити на залізо і т. д.

Тут треба відмітити, що для осягнення певної господарської цілі, от хоч би для виготовлення господарського знаряддя, як плуг, сівалка тощо, пра-

цю провадиться не раз в різних місцях та іншими господарствами. Одні господарства видобувають з землі залізну руду, другі перетоплюють її на залізо, треті перевозять до місць призначення і т. д.

Отже, як бачимо з повищого, то на всі господарські операції, зв'язані з цілою низкою поодиноких господарств, витрачається дуже багато часу. Початок процесів господарської праці є віддалений іноді від її закінчення довгим відтинком часу.

Тут треба підкреслити, що всяка господарська праця завжди має за свою мету передбачення майбутніх потреб. Другим важним моментом для розуміння господарської чинності є те, що вона відбувається в організований спосіб, тобто в кожній господарській чинності є завжди заінтересована якась кількість людей. Основною ознакою господарської чинності є те, що при її виконуванні всі керуються економічним принципом: **з найменшим трудом здобути якнайбільше користі**. Тут варто зазначити, що економічний принцип діє не тільки в господарській чинності, він діє всюди, де є живі організми в природі.

Господарські добра

Господарськими добрами зовемо все те, що служить нам для заспокоєння наших потреб і ми свідомо відчуваємо, що дані добра є для нас корисні. Господарські добра ділимо на добра і послуги. Добром є кожний засіб (середник), що служить для заспокоєння наших потреб. Головне значення господарських дібр є в тому, що їх є завжди менше, ніж нам потрібно. Сама природа готових до ужитку дібр нам не дає, але ми мусимо їх зробити. Для прикладу візьмим будову дому з дерева. Природа дає нам тільки дерево, а ми самі мусимо його зру-

бати, привезти додому, порізати і аж тоді маємо готовий матеріал до будови дому.

Добра діляться на а) вільні і б) господарські (економічні). Щоб дістати вільні добра, ми не потребуємо витрачати на них своєї енергії. Коли хочемо погрітись на сонці, або подихати свіжим повітрям, то на це не мусимо витрачати жадної енергії.

Господарські (економічні) добра є в своїй кількості ограничені. Господарськими добрами є в першу чергу добра матеріальні, як напр: сало, хліб, одяг, шкіра, всякі метали і т. п. Деякі з них в одно-разовому вживанні нищатья, або вони змінюють свою форму, як напр. харчові продукти, як масло, хліб, цукор, молоко, матеріал на одяг і т. д., інші задовольняють наші потреби протягом довшого часу, як напр. чоботи, одежа, машини до прання, автомашини і т. д. Такі добра, як харчі, звемо споживчими, а всі другі предметами уживання або довготривалого користування. Деякі економісти, голов-но англосакси, відкидають цей поділ, як з економічної точки зору не істотний. Вони застосовують зовсім інший вужчий поділ, стверджуючи, що господарськими економічними добрами є ті добра, які мають такі прикмети: 1) ужитковість або силу заспокоєння потреб. 2) ограниченість у кількості і 3) здатність передання в ужиткування чи послуги. Вони поминають поділ на добра й послуги, вважаючи поділ господарських дібр тільки за умовний. Натомість вони класифікують добра так: а) особисті, напр. здібність музиканта, і матеріальні, напр. якісь знаряддя. б) зовнішні і внутрішні, в) публічні й приватні. Поділи ці не виключають себе взаємно, бо одно добро може бути особисте, внутрішнє й приватне — як здібність співу.

Послуги як господарські добра

Послугами називаємо кожную людську діяльність, що служить для задоволення людських потреб. Економічна наука всякі послуги називає добрами, Тож послуги можуть бути такі: праця крамаря, банкира, перевізника, інженера, молочаря, лікаря і т. д. Всі ці послуги є господарськими добрами, бо на них витрачаються людські зусилля, а з другого боку ці зусилля відіграють службову роль в справі утворення відповідних умов, необхідних для задоволення людських потреб. Отже, як бачимо, то всі послуги є нам конечно потрібні так само, як і господарські добра. Бо тоді коли б ми не мали при наших господарських чинностях всяких послуг у формі всяких посередництв чи в особистих справах зв'язаних з труднощами, які вимагають чиеїсь помочи, напр. адвоката для оборони перед судом, тоді ми почували б себе дуже погано, так само як і без харчових продуктів, які представляють собою господарські добра першої потреби.

Поняття природи

Під назвою природи як фактора продукції розуміємо цілий ряд природних факторів, які можна за-кваліфікувати до трьох груп: 1) земля, 2) природні багатства та 3) движні (рушійні) сили, при помочі яких людина перемагає опір безвладної матерії.

Земля являється головною підставою продукції в подвійному значенні тому, що вона є фізичною підставою, на якій ми живемо, працюємо, здобуваємо засоби до нашого існування, при помочі управи ріллі ми вирощуємо збіжжя і всяку городовину, завдяки пасовиськам ми вирощуємо скотину потрібну нам на м'ясо й шкіру. В обох повищих значен-

нях головною її характеристичною прикметою є обмеження в кількості. На наявну кількість землі, тобто на її збільшення чи поширення, воля людська не має жадного впливу. Натомість всякі нові технічні та наукові винаходи причинились до небувалого прогресу в інтенсивнішому її використанні. Так напр. штучні угноєння спричинили кращі й обильніші збори земних плодів, догідна й удосконалена транспортація допомогла в більшій і правильній дистрибуції всяких матеріяльних дібр, а при тому дало більшу можливість їх використати.

Поняття багатства.

Економічна наука присвячує багато місця для ділянки багатства тому, що багатство відіграє велику роль в економічному житті кожного народного господарства. Економічна наука подає таку дефініцію багатства:

Багатство складається з усіх корисних матеріялів і речей потрібних для людського існування. Що не є корисним для людського існування, це не є багатством. Природних багатств чи, вірніше-сировини, потрібної кожному підприємству, достарчає нам природа, тобто світ рослинний, звіриний та мінеральний, але в дуже обмеженій кількості. Все це треба здобувати тяжкою працею, тобто відвойовувати від природи, де дуже важливу роль відіграють такі фактори, як географічне положення та догідний доступ до таких багатств.

Індивідуальне господарство

У вільній країні людина може провадити свою господарську чинність: 1) індивідуально, тобто працювати на своєму господарстві сама, незалежно,

плянувати й розпоряджатися своїм господарством, як їй подобається, і в міру своїх спроможностей; 2) працювати з кимось у спілці, колективно. В більшості така людина, що займається господарською чинністю, має власну родину, яка складається з кількох осіб, і вони працюють разом в одному господарстві, напр. в малому підприємстві, чи в сільському невеличкому господарстві.

Але буває й так, що у великому підприємстві, чи навіть у великому сільському господарстві працює більше робітників, але при тому цим підприємством чи сільським господарством завідує один чоловік, власник підприємства; тоді таке господарство теж зараховуємо до індивідуального господарства. До індивідуального господарства зараховуємо теж такі господарства, де власником господарства являється не одна особа, але кілька осіб, або навіть кілька тисяч власників, напр. якісь великі акційні товариства, де юридично всі власники акцій є власниками даного підприємства. Так само є і в кооперативних підприємствах, чи взагалі у всяких кооперативних господарствах, де власником являються всі члени кооперативи. Дефініція індивідуального господарства каже, що **це є стала й організована господарська чинність однієї людини чи більше людей, зв'язаних однією волею, яка скеровує їх до наперед обдуманих цілей.**

Народне господарство

Народним господарством називаємо загал публічних і приватних (індивідуальних) господарств на означеній території і в означенім часі. Економісти кажуть, що народне господарство має дві специфічні риси: 1) брак єдиного керівництва й 2)

брак єдиної організації. Хоч усі господарства публічні й приватні (індивідуальні), що входять у склад народного господарства, є між собою тісно пов'язані нитками співзалежності, то під оглядом юридичним вони являються незалежними господарствами. У культурному світі, чи вірніше — в одній якійсь державі господарську чинність провадить дуже багато різnorodних індивідуальних господарств, що в різних мінових зв'язках є із собою тісно пов'язані в ділянці господарської чинності. Ця їхня співпраця між собою є досить тісна тому, що одно господарство потребує чогось від другого господарства, бо ні одне господарство не може само продукувати всього чого воно потребує. Організатори кожного індивідуального господарства розуміють добре, що вони потребують чийогось товару, а знов хтось буде потребувати їхніх виробів.

Як видно з повищого, то всі поодинокі господарства є із собою тісно пов'язані на тлі їхніх господарських чинностей в межах певної якоїсь держави, а зв'язані тісно із собою міновими зв'язками творять разом народне господарство. Ці господарства є взаємно залежними від себе не тільки на тлі товарообміну, але їх в'яжуть між собою теж різного рода інституції такі, як законодавство даної країни, всілякі соціальні інституції і т. п. Тут важливе пам'ятати, що народне господарство не керується єдиною свідомою волею, як це є в індивідуальному господарстві; воно такої керівної волі не має, а тому воно є безпланове. У ліберально-капіталістичному народному господарстві нема одного центрального управління, яке керувало б цілим народним господарством; тут народне господарство керується природними стихійними законами, ніким не контрольованими.

Закони народного господарства

У ліберально-капіталістичних, т. з. вільних країнах світу, народно-господарське життя керується тільки природними й стихійними законами, а тому тут ніщо не робиться за якимсь згори визначеним планом. Ті закони не витворюються з одної свідомої людської волі, але вони витворюються самочинно в процесі взаємних людських потреб поодиноких господарств між собою на ґрунті їхньої господарської чинности. Кожне господарство, чи навіть кожний окремий індивід береже виключно своїх власних інтересів. Щоб зрозуміти життя в народному господарстві, то нам треба приглянутися до тих господарських дій, які провадять між собою поодинокі індивіди, як теж і всі поодинокі господарства. Тут не всі інтереси поодиноких осіб чи господарств йдуть впарі згідно з інтересами всіх інших. Такі інтереси різних індивідів перехреснюються, а навіть дуже часто зударяються. У границях одного якогось народного господарства, з одного боку відбувається взаємна співпраця поодиноких господарств на ґрунті їхніх інтересів, а з другого боку завжди провадиться завзята боротьба на тлі їхніх протилежних інтересів, і то як поодиноких індивідів, так і окремих груп. І в таких умовах загальної боротьби за своє існування, як суспільні групи, так і кожний індивід не зважають на ніщо, щоб тільки перемогти свого противника й конкурента, тобто добитись своєї цілі. Як бачимо з повищого, то стихійні економічні закони тверді, жорстокі й безжалісні, а тому вони гарантують розвиток і життя лише здоровій і міцній господарській одиниці, добре пристосованій до ступеня даного народного господарства і до його технічного поступу.

Треба відмітити, що в нашу добу атомової енергії таке хаотичне життя в народному господарстві, яке виключно тільки керується природними й стихійними законами, є дуже небезпечне, бо при безкомпромісній конкуренційній боротьбі з іншими народними господарствами, що в своїх господарських чинностях керуються згори обдуманими планами, може бути переможеним.

Не можна забувати, що при теперішній високій господарській техніці, таке народно-господарське життя, яке керується в своїх господарських чинностях сліпими стихійними законами природи, не може видержати конкуренції на довшу мету з тими господарствами, які своє господарське життя проводять розумно, планоно й на дальшу мету.

Світове господарство

Світове господарство, як сама його назва говорить, є таке господарство, яке сполучає всі народні господарства в сталі економічні зв'язки, оперті на міжнародній виміні товарів і послуг і прибрані у правні форми міжнародніх договорів та в господарські форми міжнародного поділу праці. Дефініція світового господарства така: **усі економічні взаємовідносини, що тісно зв'язують між собою як усі індивідуальні господарства різних країн, так і цілі народи, витворили нове поняття світового господарства.** Тут, безперечно, причинились і великого господарства. Тут, безперечно, причинились і велику роль відіграють такі різного роду фактори, як технічні винаходи, що уліпшили всяку комунікацію, тобто шляхи сполучки, як напр: морська, залізнична, повітряна, радійова, телефонічна, телеграфна, телевізійна і т.д. Під цю пору всякі блискучі винаходи в ділянці комунікації при допомозі атомової енергії дають надію на дальшу світлу майбутність.

Скоро комунікація сполучила між собою на цілому земному гльобі найбільше віддалені від себе країни. Скорий та дешевий перевіз товарів з одного кінця земного гльобу на другий дає нам запоруку більш догідних умовин для швидшої транспортації всяких товарів і людей в найбільше віддалені від себе країни в усі закутки земної кулі. Всяке міжнародне узгіднення в ділянці комунікації як повітряного, так морського й залізничного транспорту дало змогу з'єднати всі засоби комунікації в одну всесвітню сітку.

Дуже велику ролю відіграло пристосування до приблизно однакового морського, торговельного, векселевого та чекового права. А це великою мірою сприяло затісненню міжнародних торговельних зносин. Через те сполуки індивідуальних господарств поширились майже на всі країни світу, далеко поза кордони своїх власних держав. При цьому слід відмітити, що теж не малу ролю у всесвітньому економічному зближенні відіграють такі фактори, як льокування зайвих капіталів з багатших країн в економічно бідніші.

При сьогоднішній високій техніці, культурі й цивілізації неможливо, щоб одна країна могла обійтись без якої іншої країни в ділянці господарської виміни. Бо відома річ, що ні одна країна не посідає всіх сировин, конечно їй потрібних до продукції дібр, а тому всі країни світу мусять провадити між собою обмін господарськими добрами.

РОЗДІЛ III. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ

Продукція

Продукцією називаємо кожну господарську чинність, що витворює господарські добра. Щоб витворити якісь господарські добра, то людина мусить користуватись силами й дарами природи. Кожний

процес, що відбувається в продукції, є спільним діянням двох головних факторів: 1) зовнішньої природи й 2) людської праці. В процесі продукції господарських дібр людина не дає від себе жадних матеріальних дібр так, як це робить природа. Людина витрачає в цьому процесі лише фізичну й нервову енергію, а тим викликає рух чи ставить опір зовнішній природі. І з такого власне процесу діяння двох сил: природи й людини складається продукція й підприємство. Коли напр.: столяр хоче зробити стіл, то він насамперед мусить постаратися про відповідний матеріал, з чого стіл має бути зроблений. Він мусить дістати дошки, цвяхи, клей, фарбу і т. д. Приступаючи до діла, він мусить своїми власними силами при допомозі столярського знаряддя сполучити той весь матеріал в новий предмет, нове добро — стіл. Готовий стіл треба перевезти зі столярні до мебльового складу, де покупці, що потребують стола, могли б його оглянути. І коли він їм припаде до вподоби, купити його та привезти додому. Аж тоді кінчиться цілий ряд чинностей, що привели до заспокоєння потреби, тобто до посідання стола.

З повищого прикладу виходить, що столяр створив нову ужиткову річ, до цього ужив дощок, клею, цвяхів, столярського знаряддя, як долота, пилки і т. д. та ще до цього додав свою працю. Дальше треба було ужити цілого ряду послуг інших осіб, як носіїв та власника складу і т. д., щоб стіл достався до тої особи, що його потребувала. Отже, як видно з повищого, то всяка продукція складається з трьох факторів: 1) природи, 2) капіталу й 3) праці.

Щоб зрозуміти докладно продукційну чинність, то ми бачимо, що людина мусить мати діло насамперед з природою і фактори природи (матерію)

зібрати (звести) разом. А вже даліше продукційна чинність полягає на тому, що людина розподіляє матерію природи, тобто змішує разом кілька сортів матерії, розділяє, додає, пересуває, змішує разом віднімає, перекладає і т. д. Тут треба зазначити, що всі біологічні та хемічні зміни в матерії, тобто цілий процес творення переробляє сама природа, але при помочи людини, яка своєю працею викликає ці процеси й скеровує їх до вигідних для себе умов.

Як видно з повищого прикладу, то праця являється вирішальним фактором при всякому продукційному процесі. Але це показує нам ясно, що всяка творча чинність природи ніколи не відбувається без встравання людини, як головного промотора. Крім цих основних факторів продукції, тобто природи й людської праці бере участь у продукції ще й третій фактор-капітал, тобто знаряддя та засоби виробництва, вже витворені в процесі попередньої людської праці.

Фактори виробництва

Як нам виказує історія народного господарства, то не в усіх стадіях людського розвитку на землі всі три фактори виробництва: природа, праця й капітал відіграли однакову ролю. Десь ще в сіру давнину на початку людської цивілізації діяли взаємно тільки два фактори. Найважлишим з них була природа. Поконуючи слабо опір природи, людина мала змогу дістати від природи тільки загальнопримітивні засоби. Тут людська праця не являлась як фактор перетворення природи, а тільки як відвоювання від природи її дарів, що були в примітивному стані вже готові до заспокоєння людських потреб.

Пізніше, коли людина вже пізнала добродійства й властивості сили природи, праця як фактор продукції почала доходити до щораз більшого організуючого значення. І так, капітал у перших своїх примітивних формах вже був наслідком малої переваги людини над природою. Помалу в процесі людського поступу людина все потроху завойовувала сили природи й пристосовувала їх до своїх потреб. Та частина капіталу, що носить назву знаряддя продукції, з розвитком техніки й цивілізації набирає вже більшого значення в продукції тим, що заступала вже м'язи людини, тобто людську силу, яку перед тим людина мусіла витратити.

Продукція проста, підприємська й суспільна

Уже була мова про те, що продукція складається з трьох факторів: природи, капіталу і праці. Але, щоб ті три чинники діяли разом в певних організаційних рамках, то хтось мусить усі ті чинники звести разом, визначити їх взаємний стосунок, як кількісний, так і якісний, надати їм функції, що відповідають їхньому характерові в виробничому процесі, щоб досягнути бажані наслідки.

Коли напр. та особа, що організувала підприємство, продукує якийсь товар для власного вжитку, то тоді таку продукцію зовемо простою продукцією. Така форма простої продукції була загальною практикованою в середньовіччі, а подекуди її практикують до сьогодні дрібні господарства головню на селах.

В сьогоднішніх господарських системах головною формою продукції є продукція підприємська, що працює не для себе, але для заспокоєння чужих потреб, але на рахунок, ризико й для зиску того, хто провадить підприємство.

Тому власне підприємець організує і підпорядковує собі всі чинники продукції; притому старається передбачити, який саме рід продуктів і за яку ціну він буде мати змогу продавати. Тут ще треба відмітити, що в капіталістичній господарській системі кожний підприємець являється душею, або мотором, який порушує цілу господарську машину.

Отже, тут інтелігентний і здібний підприємець побіч технічно-організаційного знання повинен мати здібність передбачати людські потреби, як теж добре орієнтуватися заки на що рішиться, щоб належно оцінити ризико і вміти передбачати господарську кон'юнктуру.

Справи, які підприємець мусить розв'язати перед тим, заки розпочне свою підприємську діяльність, можна розділити на три групи: 1) треба визначити рід продукції; звичайно, кожний підприємець вибиратиме таку ділянку продукції, де вже має певний досвід; 2) треба підібрати місце для підприємства, де буде відбуватись продукція; тут вже треба підбирати так, щоб підприємство лежало близько місця сировини, призначеної для перерібки, близько джерела енергетики, праці, ринків збуту і т. д. Підприємець мусить добре подумати, яке має бути підприємство щодо розміру. Велике підприємство тим добре, що воно має великі ощадності в транзакціях купна й продажу, всякі користі далеко сягаючого поділу праці, великі ощадності сировини і погінних сил, розклад сталих видатків на більшу скількість продуктів, безперервність праці, можливість використовувати власні дослідні лабораторії, добру рекламу і т. д.

Позитивні прикмети малого підприємства, то особисте заінтересування і безпосередній нагляд, близьке знайомство з клієнтами, більші можливо-

сті достосуватись до індивідуальних потреб, більша можливість і змога всяких змін, безпосередній контакт власника підприємства з працівниками і т. п.

У відмінності до підприємської продукції, як приватної власності одного підприємця чи більшої кількості людей (акціонерів), є ще продукція суспільна, що опирається на суспільній організації. Власником такої продукції є загал, тобто ціле суспільство і воно через своїх представників провадить господарську продукційну діяльність і розділює її прибутки (СССР, Китай). У відрізненні від підприємської приватновласницької продукції, суспільна продукція завжди як знаємо має характер монолітної організації і одного центрального керівництва. Тут природний принцип бажання зиску, що дає поштовх до загальної підприємської діяльності, заступається кличем загального суспільного інтересу, хоч дуже часто в цій господарській структурі впроваджується побудник праці в формі зиску практикуючи всілякі виміри і високості заробітної платні. Знов же суспільна продукція проявляється теж в певному виді і в капіталістичній господарській структурі, де є дуже багато підприємств публічних, як електрівні, газівні, міська каналізація і т.д. Вони належать державі або т.з. самоуправам, що ведуть їх на власний рахунок і ризико.

Тут треба зазначити, що дуже багато економістів не погоджуються з таким поділом суспільної продукції. Вони кажуть, що це є тільки ширший вплив державної влади на ці підприємства з огляду на більший порядок і безпеку. Але ми мусимо ствердити, що такий вплив державної влади на деякі господарські підприємства в деякій мірі обмежує діяльність приватних підприємств. Англо-

американські економісти в цій справі мають дещо відмінні погляди; вони кажуть, що плянова господарка (planned economy) і господарське плянування (economic planning) є зовсім від себе відрізнєні. Господарство плянове є вповні піддане центральному керівництву, а тому його стосують лише в країнах, де господарська структура підлягає колективній господарській системі. Натомість господарське плянування є тільки устійнення напрямних для суспільного господарства та підготовки для їх реалізації. Отже, тут розмір діяннє є виготовлений державними органами, але натомість само виконання належить до приватних підприємств, що мають велику свободу діяннє.

Продукція екстенсивна і інтенсивна

Екстенсивна продукція зуживає невеликий наклад праці й капіталу в стосунку до розмірів підприємства, а натомість продукція інтенсивна провадить свою господарську діяльність при допоміж дуже великого накладу праці та капіталу, вжитих пропорціонально до продукційної одиниці, тому вона є корисніша щодо кількості і якості продукту.

Загальний поділ продукції

Під цю пору кожний поділ праці застосовується щораз більше, в міру можливості, до темпа технічного і господарського розвитку, а тому впарі з тим постають щораз нові господарські галузі продукції, які вимагають до своєї обслуги щораз то більшого спеціального й технічного знання. Усі ці господарські галузі можна поділити на поодинокі групи залежно від їх роду.

З дуже давніх часів, десь ще на світанку людської культури й цивілізації, коли людина стала

займатися управою землі, відтоді ця праця стала її основним заняттям, а вже з рільництва почали виростати інші галузі занять, з ним дуже тісно зв'язані: годівля скотини, птиць, бджільництво, риболовство, лісівництво і т. д. Дальше побіч управи землі, хлібороби та їх родини старалися витворити для себе певні предмети щоденного вжитку, як стіл, лаву, горнець до варення їжі, одержу і т. д. Отже з тих побічних занять рільника (хлібороба) постали зайняття виробничі: їх завдання було переробляти сировину на потрібні предмети вжитку. З цього власне постало ремесло (рукоділля) і промисел.

Продукція поділяється на три головні галузі: 1) рільництво, 2) гірництво й 3) промисел. Вони творять разом ділянку продукції матеріальних дібр.

Рільництво

Рільництво належить до продукції рослинних плодів, а теж тваринництва, як управа ріллі, сінокоси, годівля скотини, риби, бджіл, продукція вовни, пір'я і т. д. Всякі рільні плоди служать або для негайного вжитку, як молоко, яйця, всякі овочі і т. д., або творять сировину для дальшої продукції, як збіжжєве зерно, вовна, шкіра і т. д.

Рільнича продукція яскраво відрізняється від других галузів продукції тим, що головною і підставовою її засадою є творча сила природи. В галузі рільничої продукції сила людини є обмежена до певних меж тому, що тут ціла продукція є залежна не від всяких машин, але від творчої сили природи та її властивостей, тобто від даної околиці, якості ґрунту, атмосферичних опадів, фльори і фавни і т. д. Усім нам є добре відомо, що ми не можемо виконувати важних чинностей при оброб-

ленні землі по нашій уподобі будьколи, але тільки тоді, коли настане відповідна пора року; озимі збіжжіві культури засіваємо осінню, жнива відбуваються влітку, коли допівають хліба, а натомисть ярі культури засіваємо весною і т. д. Ми теж не можемо рілничої продукції розвивати до довільних меж, ми не можемо примусити природу, щоб вона зародила стільки хліба, скільки ми самі хочемо; напр. ми можемо збільшити урожай штучними угноєннями земляної почви, але все тільки до певних меж, бо тут людина майже зовсім залежна від сил природи.

Гірництво

Гірництво — це людська діяльність по видобутку з землі всякої сировини для безпосереднього вжитку, напр. вугілля для ogrівання мешкань, або для дальшої перерібки, напр. залізна руда.

Головною прикметою гірництва є його тісний зв'язок з теренами; гірник може провадити свою експлуатаційну діяльність тільки там, де знаходиться відповідна до того сировина. Далше, коли дана сировина вичерпається, тоді гірник мусить шукати нового місця для експлуатації. Коли якась сировина вичерпається, то на це воля людська не має жадного впливу. Коли напр. у якійсь копальні нафти запаси нафтової ропи вичерпаються, то тут технічне знання нічого не може вдіяти, тут воля людська не має найменшого впливу, все тут є залежне виключно тільки від самої природи.

Тут треба відмітити, що гірництво сьогодні вимагає великого вкладу капіталів та праці тому, що воно щораз більше підлягає модерній механізації, а зв'язку з тим скількість продукту на одиницю праці щораз більше зростає. Гірнична продукція

займає посереднє місце між промислом і рільництвом тому, що безпосереднє узалежнення від природи наближує його до рільництва, а організаційна система і великий вклад капіталів зближує його до промислу.

Гірництво має дуже велике значення для народного господарства, бо воно достарчає всяких матеріалів таких, як ропа нафтова, вугілля, сировину до дальшої продукції таку, як всякі руди металеві, золото, срібло, мінеральні води, штучні погної і т. д. Сьогодні ми бачимо самі, що боротьба за нафтові поля становить дуже велику проблему у світовій політиці, а камінне вугілля — оте чорне золото — дає основний сировинний матеріал для великого хемічного промислу і для великої скількості різноманітних субститутів, які заступають природну сировину.

Продукція перетворення (ремесло й промисел)

У народному господарстві рільництво і гірництво відіграють дуже важливу роль: вони достарчають сировину для промислу і ремесла, що переробляють земні плоди рільничі й гірничі, достосовуючи їх до всяких людських потреб. Кожна продукція перетворення випродуковує з сировини добра вже відразу готові до вжитку (фабрикати), або надає їм призначення для дальшої перерібки (півфабрикати).

В давнину продукція ця існувала в замкненому домашньому господарстві і служила тільки для заспокоєння домашніх потреб, але вже тоді в тих давніх часах, така продукція хоча й примітивна, звалась домашнім промислом.

У середньовіччі такий доморобний промисел перетворився в рукодільний промисел — т. зв. реме-

сло, де вже ремісник працює не для своїх власних потреб, але для інших господарств, тобто на замовлення інших господарюючих суб'єктів, при допомогі своїх ремісничих знарядь і свого власного матеріалу. З бігом часу почався поділ в ділянці ремесла. Продуценти кожної галузі такого промислу з'єднувались в т. зв. цехи, що складалися з майстрів, челядників і учнів. Господарська діяльність цехів та доплив до них нових сил підлягали суворій регламентації в певних правом регульованих межах.

З бігом часу робітники-ремісники почали втрачати свою незалежність і підпадати під вплив підприємців, що давали замовлення ремісникам, а ті за це несли весь тягар ризику, зв'язаного з продукцією даного товару. Вище названий промисел економічна наука називає домашнім промислом. У дальшій розвитку подій домашній промисел починає занепадати, а на його місце починає висуватись промисел, званий мануфактурою. Мануфактурний промисел полягає в тому, що організатор підприємця організував ремісників під одним проводом, за куповував сировину, з чого ремісники виготовляли продукт для підприємця, а підприємця за це платив їм за роботу.

Так поволі вільний ремісник ставав платним робітником у мануфактурному закладі підприємця. Дальше, до мануфактур почали впроваджувати машини, які почали збільшувати продуктивність праці. Так розвинувся машиновий промисел, званий в економічній науці фабричним. З огляду на те, що машина могла скоріше продукувати товари, ніж це могли виконати ручно робітники, машина дала почин до масової продукції.

Мануфактура

Мануфактурою називають велике централізоване капіталістичне виробництво, де всі основні виробничі процеси виконуються ручно. Мануфактури виникли з доморобного промислу. Історичні шляхи народження мануфактур постали з проникання торговельних капіталів в Західній Європі у виробництво з наміром пристосувати виробництво до збільшення продукції відповідно до потреб ринку. З бігом часу з торгового капіталу почав творитися промисловий капітал, що поступово промощував собі шлях та місце в системі продукції. Таке проникання торговельного капіталу до доморобного промислу не йшло легко, бо в містах Західної Європи протягом століть міцно держався порядок цехової регламентації виробництва. При цеховому праві організації цехових майстрів установлювали розміри продукції та скількість підмайстрів у підприємстві, а хто не мав звання майстра, не міг мати ремісничого закладу. Заснування в тих часах великого капіталістичного закладу без помочі державної влади було б неможливе. Перші мануфактури постали на теренах королівських маєтків у Франції, де т. зв. лювські мануфактури в Парижі обслуговували чужинецькі майстри. В мануфактурах працювали здебільша зловлені злочинці та сироти з притулків.

Особливістю мануфактури було те, що керування продукційними процесами і господарська організація відокремлюються в самостійну функцію. У мануфактурі її господар вже не бере участі в продукції нарівні з робітниками, він виконує тільки організаційну працю. У мануфактурі завдяки технічному поділові праці, процес виробу тратить безпосередній зв'язок з майстром, а кожний етап

виробництва тут переведений іншим робітником; вироблена тут річ належить не до поодинокого майстра, але до цілого колективу робітників. У порівнянні з давнім виробництвом, мануфактура розпоряджається більшим накладом капіталу та має багато більше технічних та комерційних вигід, що дають їй перевагу над малими формами виробництва.

Фабрика

Фабрикою називають великий заклад, де всі істотні частини продукції виконується машинами, У фабриках все автоматизується, а людина — робітник є лише на послугах машини. Робітник виконує лише одну якусь деталь праці, що складається з певного числа рухів. Для робітника тут нема творчого ініціативного вияву його індивідуальності. Кожного робітника тут можуть заступити тисячі інших без попередньої солідної фахової підготовки.

Фабричне виробництво прямує до найвищої міри об'єктивізації, тобто воно стремить до того, щоб звільнитися від впливу на виробництво людського індивіда з його суб'єктивними прикметами. У фабричному виробництві прямують до того, щоб в найдосконалішій формі переробити якісну та кількісну обмеженість індивідуального робітника при допомозі механізації та наукових досягнень (здобутків). У фабриці робітник може розвинути силу, точність, певність та швидкість максимально. Отже у фабриці, завдяки механізації та автоматизації збільшується продуктивність праці, що дає змогу підприємцеві дешевше продавати свої вироби. У фабричному підприємстві при більшій організаційній співпраці не вимагається від

кожного робітника необхідних для виробництва фахового та технічного знання. Тут керування технікою виробництва є відокремлене в спеціальну особну функцію, що її виконують інженери і техніки.

Велике фабричне підприємство є для власника фабрики догідне, бо він, розпоряджаючи великим капіталом, має змогу організувати при своїй фабриці лабораторії, переводити різні досліди та в цей спосіб покращувати методи виробництва та якість виробів. У масовому виробництві знижується собівартість випродукованої одиниці товару, а тому краще та дешевше випродукований товар знаходить собі охочих покупців і дає змогу підприємцеві збільшувати свої зиски.

Наука економії твердить, що в продукції діє т. зв. закон масового виробництва: його суть у тому, що зі збільшенням кількості продуктів, знижуються витрати виробництва, що припадають на кожну одиницю продукту. Це пояснюється тим, що при масовому виробництві заощаджується на робочій силі та засобах виробництва; а це є можливе лише при великих розмірах продукції. У великих підприємствах праця відбувається безперервно, а тому всі роботи, належні до продукційного процесу, розподіляються поміж окремими групами робітників, що виконують цю працю одночасно. Тут немає витрати на непродуктивних робітників від одної деталі продукційного процесу до другого. Немає тут і втрати часу на очікування кінця довготривалих хемічних процесів. Великі промислові підприємства, розпоряджаючи великим капіталом, не мусять чекати аж вироби будуть викінчені та реалізовані, щоб розпочати нову працю.

Машина

Машина — це знаряддя праці, яке здійснює доцільне перетворення енергії чи виконує роботу. Машина є найбільш активним елементом засобів виробництва, за допомогою якого людина використовує сили природи на користь суспільства, а при тому підвищує продуктивність праці.

Поняття й значення машини в технічному розумінні дуже широке. Техніка зве машину одне якесь тіло чи сполуку декількох тіл, що служать для передачі дієвої енергії. Натомість в політичній економії це поняття дуже обмежене з огляду на те, що воно виходить з соціального погляду та з тих суспільних відносин, що постають на тлі користування в виробництві тими знаряддями продукції. Ті знаряддя, які не тільки доповняють та посилюють робочу силу людини, але й її заступають.

Машина пущена у відповідний рух виконує за допомогою знаряддя ті самі операції, що давніше виконував за допомогою того самого знаряддя робітник.

Отже тут машина ніби сама бере в руки знаряддя і ним оперує замість людини, та завдяки цьому людина відходить на другий план. Машина може розвинути велику швидкість при своїй потужності, завдяки чого людність має змогу дістати ті корисні дари природи, які раніше при малих силах та слабій витривалості людського організму для неї були зовсім неприступними.

Підносячи продуктивність праці суспільства, машина сприяє збільшенню кількості господарських дібр, що стоять до його розпорядимости.

Отже як бачимо, то машина як технічний апарат відбуває дуже корисну службу в суспільстві, але

не однаково для всіх шарів ґрунтового тому, що належить як власність до поодиноких членів.

Закон падіння видатности ґрунту

Закон падіння видатности ґрунту можна пояснити так, що людина не може довільно й безмежно збільшувати родючість ґрунту. Коли ми маємо напр. один гектар поля (землі), що родить в середньому 12 сотнарів жита, то щоб збільшити врожай, селянин (хлібороб) може свою працю при обробці землі збільшити вдвоє, і може теж збільшити вдвоє угноєння даного ґрунту, при тому може запровадити кращий господарський перманент і так далше і в зв'язку з тим досягнути більший урожай. Але така метода уліпшування родючости ґрунту не може бути застосована на довшу мету тому що далше поліпшення родючости поля викликатиме збільшення родючости поля все в меншій мірі. І так зростання видатности ґрунту почне відставати від зростання витрат вложеної праці та засобів на оброблення землі до тої міри, аж настане час, що далше збільшення праці та засобів виробництва не даватиме ні коло наслідку, а навіть може прийти до зменшення урожаю. Коли напр. поле є пісне і дає поганий урожай, то, щоб його піднести, приділяємо пісному ґрунтові певну давку угноєння, і тоді, відома річ, наше поле дасть нам ліпший урожай. Але, коли ми додамо забагато погною до родючого ґрунту, то посіяне збіжжя буйно виросте, але користі з нього не буде жадної: воно виляже і зогниє, лежачи на землі. Це свідчить, що ми не можемо продукувати сільсько-господарських дібр до безмежности, як це можна робити в фабричній продукції, бо сільське господарство є тісно зв'язане з факторами

природи. Чинність закону падіння видатности ґрунту можна пояснити тим, що рослина для своєї вегетації мусить мати потрібний простір для розміщення в землі свого коріння, щоб дістати з землі кормові речовини. Рослина мусить також мати від сонця потрібну кількість світляної та теплової енергії. Як знаємо, циркуляція органічних речовин в рослині відбувається в наслідок поглинення захищаними в листях рослин хлорофіловими тільцями відповідної кількості сонячного проміння. Коли напр. рослини виростають так, що сонячного проміння для них не вистачає, а теж коли вони одна одну затінює від сонця, то тоді вони дають багато меншу врожайність. Хоч і в тій ділянці боротьби людини з природою проти закону падіння видатности ґрунту людина може прикласти певні технічні удіпшення, напр. штучні погної, кращий сорт насіння, доцільний плодозмін і т. д. Але все ж таки в сільсько-господарській ділянці вирощування рослин людина надалі є безсилою супроти природи.

Треба відмітити, що падіння видатности ґрунту не лежить тільки в ділянці вирощування хліборобських продуктів чи видобутку природних сировин з землі. Тут грошовий дохід з управи землі залежить не тільки від висоти врожаю, але теж і в дуже великій мірі від ринкових цін на сільсько-господарські продукти, тобто від соціальних явищ. Тому релятивне падіння видатности ґрунту в грошовому виразі може наступити раніше чи пізніше від технічного падіння. Наприклад, може статися таке, що в якійсь країні хлібороби провадили свою господарську діяльність в екстенсивний спосіб, земля давала погані врожаї, але коли ці хлібороби перейшли до інтенсивного господарювання, тобто вони подвоїли працю та засоби продук-

ції через закуп нового господарського реманенту та вжили штучного погною, то земля за це дала подвійний урожай. Але з огляду на подвійний урожай збіжжя на ринку появилось значно більше, ніж його було перед тим для задоволення потреб населення, а тому ціни на хліб упали майже вдвое. Хоча хлібороби витратили більше праці й гроша на те, щоб збільшити врожай, а впарі з тим одержати більші грошові прибутки, то в результаті одержали більший урожай, але прибуток у грошах одержали менший.

Тут треба ствердити, що при визначуванні закону падіння видатности ґрунту не беруть під увагу вартість продукту в грошовому виразі, ані грошової вартости праці й засобів продукції. Закон падіння видатности ґрунту має дуже велике значення в галузі хліборобства. Хліборобські господарства рідко заселених чи залюднених країн з екстенсивною господаркою можуть продавати свої продукти дешевше, ніж країни густо залюднені, що посідають малий обшир землі й при тому мусять працювати інтенсивно, вкладаючи більше праці та гроша, але дістають такі самі ціни на свої продукти, як і ті, що провадять сільське господарство екстенсивним способом тобто вкладають мало праці і гроша в своє сільське господарство.

РОЗДІЛ IV ПРАЦЯ

Теорія праці

Теорія праці була проголошена ще в 18 ст. такими економістами, як Адам Сміт та Рікардо, але найбільше її поширив і опрацював Карло Маркс і тому її найбільше приписують.

Після тої теорії цінність всяких господарських

добр залежить від того, скільки праці було на їх випродукування вложено. Праця повинна бути джерелом і мірилом цінності (вартості). Прихильники цієї теорії визнають за конечне послуговуватися при праці знаряддям, чи іншими формами капіталу, але при тому вони визнають це за вислід попередньої праці, що придбала форму праці скристалізованої.

Карло Маркс та його прихильники послуговувалися тою доктриною як зброєю проти капіталістичної організації суспільства. Вони казали, що праця витворює всяку цінність (вартість), а робітник одержує за це тільки платню, яка дорівнює тільки мінімумові його егзистенції. Різниця між правдивою цінністю (вартістю), витвоєною працею, а платнею, так звана надвишка цінності (вартості), іде на річ капіталістичної класи (відсотки за вложений капітал, підприємський зиск, земельна рента). Прихильники Маркса відкидали користність, як фактор визначаючий цінність (вартість), з уваги на його змінність. Але треба признати, що ще у 18 ст. Адам Сміт підкреслював, що велика корисна цінність (вартість) має часом низьку цінність (вартість) вимінну і навпаки, напр. вода й брилянти.

Праця людини

Усяка людська праця являється спільною чинністю нашого духа та органів нашого тіла. При кожній праці людина виступає як цілість своїх фізичних і духових сил. Праця може бути фізична й духовна, але це вже в більшості буде залежати від того, яку саме енергію людина буде в більшій кількості витрачати при даній праці тобто енергію фізичну чи енергію психічну. Але часом є дуже тяжко розрізнити, до якої ділянки праці якась

праця належить. От хоч би, скажім, праця технічного кресляра, що рисує пляни. Тут, правду сказати, він мусить працювати фізично — руками, а за разом і умово.

Коли людина виконує якусь фізичну працю, то при тому мусить напружувати свої м'язи, найбільше при допомозі власних рук, а часто теж і ніг. При допомозі фізичної праці здобуваємо від природи всякі необхідні для нас матеріальні добра, а теж виконуємо всякі господарські послуги. Натомість духова праця не виконує безпосередньо жадних матеріальних дібр. Одначе всяка подукція не може теж виконуватись без помочі психічної праці вже хоч би тому, що всяка господарська продукція є свідомою людською чинністю, бо при тому людина мусить думати, плянувати, розпоряджатись і т. д.

До ділянки людської праці психічної передовсім, зараховуємо всяку організаційну сторінку людської господарської чинности, як праця керівника підприємства, інженера, бухгалтера, техніка і т. д. Але точно розмежувати працю фізичну від духової, є дуже тяжко вже хоч би тому, що всяка духова праця теж вимагає частинно витрати фізичної енергії. Так само і фізична праця майже завжди є получена з витратою психічної енергії. Наукова дефініція праці каже, що під поняттям праці треба розуміти витрату фізичної та психічної енергії для осягнення наперед визначеної мети.

Поділ праці на продукційну й непродукційну

Вже від давніх часів економічна наука послугувалась тиким терміном, як праця продукційна й праця непродукційна. Але щодо цього, то ще й до сі економісти не усталили однозгідно котра праця

є продукційна, а котра непродукційна. Ця справа є і на дальше спірною. І так фізіократи до ділянки продукційної праці зараховували виключно тільки працю хлібороба. Клясична школа до продукційної праці вже зараховувала всяку працю, що продукує матеріяльні добра. Натомість соціялісти на чолі з Карлом Марксом до продукційної праці зараховували таку працю, яка наймається капіталом і продукує надвартість (додаткову цінність), тобто вивворює нетрудовий прибуток для капіталіста. Тут треба відмітити, що фактично всяка праця, корисна для людини чи для цілого загалу, являється корисною і продукційною працею.

Продуктивність та інтенсивність праці

Під продуктивністю праці розуміють кількість продукту виготовленого одним робітником протягом одиниці часу який є мірилом продуктивности його праці. Продуктивність праці залежить від двох основних моментів: 1) від інтенсивности (напруження) праці, 2) від умілости робітника.

Під інтенсивністю праці розуміють скільки фізичних і духових сил, що їх витрачується за одиницю часу. Інтенсивність праці в своїй основі обмежується фізичними та психічними якостями самого робітника; бо можуть бути два однакові у своїх якостях робітники, а проте в них можна помітити більшу або меншу інтенсивність праці. Колись невольники (раби), що не мали жадного уділу в продуктах своєї праці, працювали по-гано без ніякого заінтересування, бо вони розуміли, що їхній властитель (господар) дасть їм лише стільки скільки конечно треба, щоб їх удержати при фізичному існуванні. Тож інтенсивність праці постає тільки тоді, коли робітник сподівається за свою працю збільшення платні.

Найкраще працює вільний та незалежний робітник, хлібороб на своєму господарстві, а незалежний ремісник у своєму варстаті. Натомість найманий робітник працює вже більше під певним тиском примусу.

Продуктивність праці залежить теж від умілости робітника. Наукова дефініція під умілістю розуміє: здатність робітника з найменшою затратою енергії дати найбільше продукту найкращої якості.

Людина як робітник

З наукового становища розглядаємо людину як суб'єкта праці. Але роботу може виконувати не тільки людина, але теж худоба і машина. Однак всяка праця, виконувана при допомозі худоби чи машини, не керується свідомою волею, а працюють лише так, як собі того бажає людина, що керує даною працею. Тут ми бачимо ясно, що всяка продукційна праця господарських дібр відбувається завжди під наглядом і пильною контролею людини. Тому кожна країна, сильна під економічним оглядом, завжди є заінтересована в тому, щоб мати якнайбільший приріст населення. Майже кожна країна завжди є противна превентивним заходам здержування надмірного приросту населення, не дивлячись на те, чи та новонароджена людська істота буде мати в майбутньому забезпечену егзістенцію. Колись говорили, що сила багатства й праці в кожному народному господарстві майже завжди залежить від кількості населення. Кожна країна старається мати якнайбільше народу на своїй території, вже хоч би тому, що чим більше народу, тим більше є робітників, бо є ким засилювати ринки праці, а теж чим більше народу,

тим більше є кому продавати готові випродуковані всякі товари, а теж державі платити податки. Держава має з кого набирати до війська рекрутів та потрібних державі працівників і урядовців.

Так було колись, але тепер під цим оглядом справа дещо змінилась, хоч правду сказати — ще й під цю пору кожна держава є заінтересована мати в себе більшу скількість населення і то працездатного. В нашу добу атомової енергії можна сміло сказати, що могутність і сила кожної майже країни в більшій мірі залежить не так може від скількості населення, але від його якості, тобто від його духових та організаторських здібностей.

Людина як споживач

З економічної точки бачення людина є не тільки продуцентом, але вона теж є і споживачем випродукованих господарських дібр. Людина вже в перших днях свого народження мусить харчуватись, хоча сама ще є немічна й сама нічого продукувати не може.

Як видно з повищого, то людина вже від першої хвилини свого життя являється не робітником чи продуцентом, а тільки консументом готових дібр і то аж до п'ятнадцяти літ життя. У дитячих роках людина не може сама нічого продукувати. Знов же, коли людині як робітникові мине шістдесятий рік життя, то вона починає тратити свою вартість як продуцент, а помалу переходить на консумента. Повний працездатний вік у людини рахується від двадцятого до шістдесятого року життя, а від п'ятнадцятого до двадцятого й від шістдесятого до сімдесятого року життя вважають людину лише половинним робітником. Дальше, від народження до п'ятнадцяти років і після сімдесяти ро-

ків людина вважається вже непрацездатною. Але в тому випадку можуть бути винятки, бо часом людина по сімдесятих роках ще досить добре держиться на силах і здібна ще виконувати відповідальні праці. Тож на населення треба дивитись не тільки як на продуцента, але теж як на консумента, що споживає готові випродуковані господарські добра.

Господарська активність населення

У кожному суспільстві, ніколи вповні не використовується всієї маси населення до праці в народному господарстві. І так, одні не можуть працювати, бо ще малі й нездібні до жадної праці, другі не працюють з причини різних недомогань чи хворіб, треті не працюють, бо не мусять або не хочуть. Суспільство поділяється на кілька клас, а тому й не всі члени даного суспільства беруть однакову участь в господарській чинності. Власники великих земельних просторів чи якогось іншого роду маєтків, як напр., великі фабричні підприємства, банкові й торговельні інституції і т. д., не мусять особисто працювати; вони мають до цього резерви робітників, що рекрутуються з тих суспільних клас, які не посідають жадного матеріяльного маєтку, або посідають його в дуже малій кількості так, що вони змушені шукати праці в чужих маєтках, щоб вижити себе й свою родину. Далше треба відмітити, що найздоровіша частина суспільства змушена служити у війську, є економічно непродуктивна і є тільки споживачем готових господарських дібр, що для них випродуковало працююче населення.

Тут треба підкреслити, що загальна працездатність суспільства не є постійно однакова. Вона мо-

же збільшуватись, або зменшуватись із-за різних причин. А таких причин може знайтись досить багато: війна, хвороби, епідемії, еміграція і т. д. Але, як би воно не було, то завжди поза господарською чинністю в народному господарстві залишається якась скількість людей, що з різних причин не бере активної участі в господарських чинностях, а живе коштом других членів суспільства.

Теорія Мальтуса

Наприкінці 18 ст., у зв'язку з розвитком капіталістичної машинової продукції, економічна думка піддала під розгляд доцьогочасний домінуючий погляд про господарську доцільність безупинного приросту людности. Перший, хто порушив цю справу, був пастор англійської церкви Т. Мальтус. Він займався економічною наукою, тому й ця теорія називається Мальтусова теорія.

У той час не тільки Т. Мальтус, але і більше економістів цікавилися справою популяції. У дискусіях ставили такі питання: коли праця є фактором продукції та представляє собою цінність (вартість), то чому люди терплять нужду та голод. Ці так важні питання були тоді на часі і ними найбільше зацікавився Мальтус. Написана Мальтусом праця про приріст людности появилася в 1798 р. п.н. „Довідка про закон росту населення” та набрала вже тоді дуже великого розголосу. Мальтус признає, що в людській природі є захований нахил до розмноження. Але розмноження людности натрапляє на дві важні перешкоди: 1) це перешкоди превентивні і 2) це перешкоди руйнуючі. До превентивних перешкод він зараховує розпусту та моральну стриманість, а до руйнуючих хвороби, злидні та війну. Він доводив, що існують суперечності між приро-

стом людности та продукцією харчових запасів. Його теорія доказує, що приріст людности відбувається в геометричній прогресії, як 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128 і т. д. Натомість засоби прохарчування і інші предмети першої потреби зростають тільки в прогресії арифметичній, як 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, і т.д. Тому мусить настати такий час, що людність переросте засоби прохарчування. Тоді згідно з невмолним законом природи населення мусить зменшитись під впливом природніх факторів; таких як: голод, хвороби, війни або якісь інші людські обмеження. А що природа є тверда й невмолна, то в інтересі і для добра цілого людства повинен бути стосований превентивний засіб проти надмірного зростання людности через пізні супружества, ставеву стриманість і т. д.

В половині 19 ст. постала в Англії в популяційній навці школа, що себе називали неомальтузіянами. Прихильники неомальтузіянства пропагували раціональне регулювання скількості народжень при допомозі всіляких штучних засобів, але тільки для тих родин, які щодо фізичного та духового стану батьків не є спроможні дати суспільству фізично й духово здорових дітей.

Хоч Мальтусова теорія знайшла собі багато прихильників та визнавців, то все таки знайшлися такі, що її здорово критиквали. До таких належав дослідник соціології та біології Спенсер. Він висунув теорію, побудовану на гіпотезі, що між здатністю до розмноження та висотою індивідуального розвитку організму існує пряма протилежність. Вона полягає на тому, що чим інтелектуально більше розвинений людський організм, тим складніше стає його життя і тим менше виявляється у нього інстинкт до розмноження, а через це в наслідок суто біологічного процесу розвитку, швидкість розмно-

ження людства має тенденцію безупинно падати без жадних превентивних засобів.

Другий учений з ділянки біології, італієць Коррадо Джіні, поставив гіпотезу, що всі народи, як теж і всі індивіди, мають свій початок, певний період мужнього віку і свій кінець. Тож у зв'язку з тим і плідність кожного народу спочатку все зростає, далі спинається на якомусь одному рівні, а опісля починає знижуватися і так помалу зменшується, аж доки зовсім не загине.

Оби вище згадані теорії постали на те, щоб опростити теорію Мальтуса та довести її неправильність. Але мусимо ствердити, що обі теорії опираються на біологічно-популяційних дослідів і є гіпотезами, науково ніколи неперевірені. Так само й теорія Мальтуса, хоча в багатьох випадках слушна, то все таки в сьгоднішніх умовах дуже багато втратила на своїй вартості в міру економічного розвитку, а спеціально в добу високого розвитку техніки, при допомозі якої народно-господарське життя зробило великий поступ.

Модерні статистичні дані показують, що приріст людности не розвивається докладно так, як представив у своїй теорії Т.Мальтус. Він не врахував натурального спадку уродин, як то сьгодні переважають модерним способом статистичні бюро в кожній модерній країні, фіксуючи вірно демографічний рух населення. Даліше під сьгоднішню пору продукція харчових продуктів зросла понад всякі сподівання так, що все більше підноситься життєвий рівень людности в цілому світі, а з тим підноситься щораз то на вищий рівень гігієна та людське здоров'я.

Теорія оптимальна

Всякі новітні популяційні теорії дуже мало уваги

звертають на більші числа, вони присвячують більше уваги до відносин, що панують між кількістю людности даної економічної одиниці та її продуктиєної спроможности, як теж внутрішнього складу даної людности після груп віку, фахів, фізичної та психічної здібности, матеріяльного стану і т. д.

Оптимальна скількість людности (оптимум означає найкраще) означає таку скількість, при якій є найбільша пересічна продукція на одну особу. Отже, оптимум не є заздалегідь установленою кількістю, але є залежною від пануючих господарських обставин на даній господарській території і від внутрішнього складу людности. Напр., Західна Україна (Галичина) з густістю заселення є меншою від Німеччини чи Англії, але фактично є перенаселеною країною, а це тому, що населення Західної України є затруднене в переважаючій більшості на ріллі, тобто займається сільським господарством, а відомо, що для сільського господарства оптимум населення є багато нижчий ніж у промислі. Тут ще треба відмітити, що з оптимальною теорією дуже тісно в'яжеться питання продуктивности праці.

Продуктивність праці залежить від дуже багато факторів таких, як напр.: від природних індивідуальних якостей, що походять з уродження, від підсоня, від середовища (напр. більша здібність техніків англо-американських від африканських), від організації праці, кваліфікації, від життєвого рівня, залежного від висоти і способу її витрати, від скількості годин праці і т. д. Зменшення годин праці в певних обставинах може дуже багато вплинути на загальну продуктивність праці. Від моральних і суспільних факторів дуже багато залежить

продуктивність праці, бо, коли робітник не є задоволений, тоді він працює гірше.

Рухомість праці

Ступінь рухомости праці, або йнакше певні можливості переходу від одного продукційного варстату праці чи якогось іншого роду заняття до іншої галузі продукції чи іншого заняття, має дуже велике значення не тільки теоретичне, але й практичне.

Ступінь рухомости праці ділимо так: а) Рухомість економічна горизонтальна, тобто перехід з одного заняття до другого в тій самій професії, напр. кравець з кравецької фабрики до свого приватного чарстату, або може бути навпаки, коли кравець зі свого власного приватного варстату праці переходить на працю до кравецької фабрики.

б) Рухомість вертикальна — це так звана зміна професії, напр. адвокат стає купцем або швець стає звичайним фабричним робітником. Але тут така зміна дуже часто буває утруднена з огляду на питання зв'язані з процедурою перекваліфікації чи зі спеціальними студіями, як теж усякими перешкодами суспільного характеру, як напр. брак праці чи непоплатність даного фаху, унійні чи професійні обмеження адвокатських лист і т. д.

в) Рухомість географічна, тобто перехід з одної місцевості до другої, напр. родинна сполука, при звичаєння, незнання нових обставин і т. д. Тут треба зазначити, що рухомість праці є відносно не велика, головне в порівнянні з рухомістю капіталу.

РОЗДІЛ V. ПОНЯТТЯ КАПІТАЛУ

Капітал

Капітал як фактор продукції спричиняє багато

спорів. Багато вчених економістів відкидає його зовсім. На їх думку капітал є тільки іншою формою праці, а тому в ніякому разі не заслуговує на окреме досліджування чи вирізнювання. Але, коли б навіть прийняти цю тезу, то все таки треба признати, що капітал є дуже відмінний від форми безпосередньої праці, а тому його треба обов'язково простудіювати. Загально беручи з економічної точки бачення, деякі економісти кажуть, що капітал — це є господарське добро випродуковане, відложене й призначене для дальшої продукції господарських дібр. Отже тут вирішальною обставиною є його дальше призначення. І так автомашину лікаря, уживану до виконання лікарської практики, тобто в заробіткових цілях, треба зарахувати до капіталу, тоді коли автомашина, уживана тільки до особистих цілей, тобто для своєї власної приємности, є справді добром, але капіталом не являється. Скрипка для аматора, що любить у вільних хвиликах грати, не є капіталом, але скрипка для професійного музиканта, що при її допомозі заробляє на життя, являється капіталом. Гроші, призначені на купно фабрики, являються капіталом, але гроші, призначені на купно квитка до театру, не є капіталом, бо тут цілком є тільки особисте задоволення (розвага). У багатьох випадках навіть деякі економісти переплутують поняття капіталу й капіталізму. Для уникнення цього непорозуміння треба розмежувати два основні поняття капіталу: 1) Капітал як фактор продукції є конечно потрібний у кожному господарському устрої (це є його природна прикмета); 2) капітал як джерело прибутку. Це можна окреслити як його набуто прикмету, яка спричиняє дуже великі різниці поглядів. Деякі економісти твердять, що капітал як наслідок попередньої праці є скристалізованою працею, а в зв'язку з тим продукт — випродукова-

ний додатково завдяки капіталові, не повинен бути власністю капіталіста. Тому вони домагаються усуспільнення і контролю капіталу. Знов же прихильники принципу приватної власності капіталу твердять: коли капітал перестане бути приватною власністю, а його власники перестануть користати з прибутків, що їх дає капітал, то це спричинить занепад ощадностей та підприємської діяльності.

З економічної точки бачення, всі господарські добра, що знаходяться в межах якогось народнього господарства, можна поділити на дві частини. Одна є призначена для безпосереднього споживання широкого загалу і зветься споживчими добрими. Друга є призначена лише для господарських цілей, тобто для виготовлення з них самих, чи теж за їхньою допомогою нових господарських дібр, зветься продукційним добром. Отже, з економічного погляду капіталом являються всі продукти чи речі попередньої людської праці, що є призначені для дальшої продукції. Капіталом є всі засоби господарства, які служать суспільству в формі всякого знаряддя чи матеріалів при дальшому продукуванні господарських дібр. Капіталом є такі господарські засоби, як напр. усякі господарські машини хліборобські і фабричні, всяке ремісниче знаряддя, всяке паливо до машин і моторів, всякі сировини, призначені для переробки, всякі механічні урядження, що улегшують людям працю при всякій господарській чинності, фабричні будинки і т. д., отже всі ті знаряддя чи речі, які служать суспільству в його праці над збільшенням всяких господарських дібр чи всяких послуг. Капіталом завжди являється все те, що людина витворилъ своєю працею. І навпаки: що не є витворене людською працею, капіталом не вважається.

Види капіталу

Економічна наука розрізняє два види капіталу: 1) капітал основний і 2) капітал оборотовий. До основного капіталу зараховують такі продукційні знаряддя чи речі, як: фабричні чи ремісничі машини, різні будівельні знаряддя, всякі споруди при помочі яких dokonуються різні роботи, як двигуни, троки і багато іншого. Кажучи лисніше, то основним капіталом являється та частина капіталу, що не змінює своєї зовнішньої форми й вчастивості в більшій кількості продукційних процесів.

До оборотового капіталу зараховуємо ту частину капіталу, що підчас одного продукційного процесу зуживається, як напр.: залізна руда, нафта, вугілля, бензини і т. д. До оборотового капіталу зараховуємо теж і гроші та всякі продукти як заплату робітникам за їхню працю. Оборотовий капітал завжди вляховується в собівартість витвореного продукту. Зате основний капітал входить тільки частинно в калькуляцію собівартости твору в міру його амортизації, або вірніше: зуживання капіталу. Ця велика різниця поміж капіталом оборотним має велике економічне значіння. Треба зазначити, що з ростом основного капіталу в продукції завжди зростає й продуктивність праці.

Капіталізм

Уживання капіталу в продукції господарських дібр надає тій продукції ланцюгового характеру. Добра не є консумовані безпосередньо, але є призначені до витворення дібр кінцевої ужиточности. Сума дібр споживчих є остаточно більша, але розмір і час тривання продукційного процесу збільшилися. Приватна власність на капітал дає його власникам можливість користуватися послугами інших

осіб у різних підприємствах та всяких продукційних виробництвах, як теж отримувати прибутки (зиски), що впливають з упривілейованого становища власників капіталу, дуже часто навіть без їх особистого труду. Все таки прихильники усупільнення капіталу повинні пам'ятати, що капіталізм — це щось більше ніж тільки приватна власність засобів продукції. Капіталізм — це ціла економічна система, оперта на приватній власності й вільній ринковій конкуренції.

Капіталістична господарська система

Капіталізм — це сьогоднішня господарська система у більшості країн чи народніх господарств. Сьогодні капітал являється головним фактором у продукції господарських дібр, а тому власник на засоби капіталу має велику перевагу над працею. І хоча робітник є особисто юридично вільний, не підданий капіталіста, але економічно робітник є вповні залежний від капіталіста. В капіталістичну добу машина як знаряддя засобів продукції має велику перевагу над ручною працею ремісника чи всякого іншого робітника. Капіталізм як господарська система має тенденцію розвиватися у вільних господарських умовах, де держава не встряває і не регулює господарських відносин поміж поодинокими господарствами та населенням, а при тому дає право на приватну власність та на всі засоби виробництва. Тож капітал має змогу нагромаджуватися в приватних руках невеликої кількості осіб чи груп, що користуються свободою невтручання держави в їхні приватні господарські інтереси та провадять свою господарську діяльність так, як їм це вигідно.

Усі ці догідні умовини юридичного і технічного

характеру являються підставою панування капіталу над працею. Але, при всіх вище поданих догідних умовах для капіталістичного ладу, ще мусять бути загальна гармонія і згода поміж капіталістами-власниками засобів продукції та працею, тобто робітниками. Бо, коли нема гармонії та взаємної згоди між тими обома факторами продукції, але виникає непорозуміння й незгода, то то дуже часто такий ненормальний стан веде до застою в продукції господарських дібр, а впарі з тим до безробіття, часом навіть і до зміни народнього-господарського ладу на інший догідніший лад.

РОЗДІЛ VI. ТЕОРІЯ ЦІННОСТИ Й ЦІН

Цінність (вартість)

У кожному народному господарстві майже більшість господарських дібр являється товарами. Товарами являються всі продукти, виготовлені продуцентами не для їхнього власного вжитку, але для збуту, тобто на продаж іншим людям, що тих товарів потребують. Отже, виготовлені продуцентами товари дістаються до споживача дорогою обміну, тобто товари від продуцента до споживача не дістаються безпосередньо, але за допомогою купця-посередника.

Зрозуміла річ, що посередник, виконуючи працю доставки якогось товару від продуцента до споживача, своїх послуг не виконує задармо. У добу мінового господарства товар від продуцента безпосередньо переходив дорогою виміни до консумента; тоді ця справа була проста, бо товар переходив з рук до рук, тож посередник був зайвий. Але ця, здається, така проста справа виміни товару з

рук до рук не завжди могла бути здійснена, бо вимінювати можна тільки товари між собою рівноцінні, але це рідко коли трапляється. Тому в ділянці обміну господарськими добрами люди шукають якогось порівняння, яке становило б одну якусь спільну всім товарам властивість, і за її допомогою люди могли б порівнювати між собою господарські добра. Одиною такою порівняльною властивістю може бути цінність на предмети та господарські послуги. Отже, **цінність являється тим фактором чи значенням, що надають всяким окремим явищам та предметам.** У вузькому розумінні цінність являється, так би мовити, людською реакцією на зовнішній світ. Як видно з повищого, то ми можемо кожному предметові чи явищу надавати таку цінність, яку вважаємо за відповідну. Треба зазначити, що цінність (вартість) всякого окремого предмета не завжди й не у всіх часах та для всіх людей є однаковою, бо для одної особи чи групи людей якась річ може мати велику цінність і значення, натомість для других осіб той сам предмет може бути безвартісний.

Найчастіше буває так, що ми цінимо всякі речі, не зважаючи на те, чи вони є продуктом праці, чи ні, але коли вони нам є конечно потрібні, тоді вважаємо їх цінними.

Дефініція ціни

Коли мінове господарство є розвинене, то обмін товарами відбувається не безпосередньо товар за товар, але за посередництвом грошей. Тому мінова цінність одиниці якогось товару є висловлена не у кількості всіх інших товарів, але у кількості грошових одиниць. Отже, гроші являються мірилом цінности товарів. **Мінова цінність одиниці**

Позичковий відсоток є прибутком за капітал, якого́ товару, показана в кількості грошових одиниць, зветься ціною. У кожному народному господарстві ціни на всякі товари не є завжди сталими. Вони хитаються, тобто вони є залежні від усяких змін, що спричиняють коливання, як теж від тих чинників, що впливають на висоту цінності та їх стабілізацію. Причина коливання цін лежить по стороні товарів, але вона може бути й по стороні грошей, бо і гроші є не дуже таким уже досконалим мірилом цінності товарів. Це виникає з того, що й цінність гроша не є завжди стала; вона теж підлягає змінам.

Постання цін на товари

Усякі товарові ціни, що постають на ринках, можуть витворитися з двох головніших причин: 1) з вільної конкуренції і 2) з організованої конкуренції. Що ж таке конкуренція? Конкуренція — це свободне й ніким не обмежене змагання покупців поміж собою з одного боку, а з другого — продавців поміж собою. Тоді при такому змаганні товар продавців купить той, хто запропонує найвигіднішу ціну. Як бачимо, то тут обі сторони як продавці, так і покупці, мають усі можливості до вибору. Але вони мусять брати на увагу теж і суперництво, що виникає у вільному змагу. Монополія — це такий стан на ринку, де проти більшої кількості покупців являється тільки один продавець, або навпаки, проти більшої кількості продавців є тільки один покупець. Але буває і так, що більша кількість як і продавців, так і покупців порозуміваються між собою і в організований спосіб подають противній стороні однакові умови. Як бачимо, то при монополії завжди одна із сторін є позбавлена можливості вільного купна чи продажу.

Творення вільних цін

Творення вільних цін відбувається завжди при умовах вільного змагання між собою двох сторін: продавців і покупців. Кожний продавець старається продати свій товар якнайдорожче, а кожний покупець старається потрібний йому товар купити якнайдешевше. Як бачимо, то на ринку збігаються інтереси двох протилежних сторін.

При умовах вільної конкуренції, обі сторони не виступають організовано. Тому всякі мінові операції відбуваються при добровільнім взаємнім погодженні між обома противними сторонами, тобто між продавцями й покупцями. Коли на ринку є вільні змагання, тож повинна б бути на кожний окремий товар теж і особня ціна. Але так воно не є. Завжди буває так, що на якийсь один рід товару є установлена приблизно однакова ціна. Деколи може бути певне мале відхилення від установленної ціни.

Тим чинником, що установляє ринкові ціни, являється закон попиту і подачі (пропозиції). Що ж таке попит? Попит — це є бажання одної людини чи групи людей купити якусь скількість товарів від тих власників, що даний товар посідають і можуть чи хочуть продати. При попиті не береться до уваги скільки той, хто за якимось товаром питає, може того товару спотребувати, але на увагу береться те, скільки він може того товару купити.

Що ж таке подача (пропозиція)? Пропозиція є бажання і спроможність запропонувати певну скількість товарів для продажу для тих, хто таких товарів потребує, або має змогу купити. При тому слід зазначити, що як пропозиція, так і попит можуть збільшуватися, або зменшуватися в залежності від обставин, що можуть збільшувати попит

або навпаки збільшувати пропозицію. Отже, в умовах вільної конкуренції всякі товарові ціни можуть мінятися залежно від попиту на даний товар, як теж і від пропозиції даного товару.

Тут бачимо, що ціни на всякий товар є залежні від попиту і пропозиції. Але теж у великій мірі розмір попиту й пропозиції залежний від товарових цін.

Поділ цін

Ціни ділимо на: 1) ціни конкуренційні і монополні, 2) ціни місцеві, крайові і світові, 3) ціни детальні і гуртові і 4) ціни загальні й спеціальні. 1) Конкуренційні ціни є ті, що постали в системі вільної конкуренції. Ціни монополні — це ті, що постають через одностороннє витворення їх монополістом, тобто тією особою, що має виключні можливості продукції чи продажу певних товарів. Ці товари не підлягають під право конкуренції, подібно як і примусові ціни, звані максимальними, установлювані державною владою для забезпечення перед монополією (тарифи нотаріальні, аптекарські і т. п.) у виняткових обставинах, або в юридичному положенні, чи теж для спеціальних цілей, як війна і т. п. 2) Поділ на ціни місцеві, крайові і світові має своє значення в обширі й обсязі географічному. Різниця між тими цінами є витворені коштами транспортації, труднощами перевозу даного товару, чи окремішности умов даної економічної округи, як напр. високими платежами за рент, браком ремісників в даній місцевості і т. п. 3) Ціни гуртові — це ті, які звичайно одержується від гуртового продажу купцям, натомість ціни детальні — від продажу товарів консументам. Різниця часто постають із-за збільшення торговельних коштів на всякі посередництва. Ціни детальні

майже завжди є більше стабільні, ніж ціни гуртові, вони менше підлягають коливанням 4) Ціни загальні — це є ціни однакові для всіх; базованих на загальній підставі. Натомість ціни спеціальні стосують відповідно вже до категорій. Тут уже всяке знижування цін пристосовується з різних взглядів, напр: дається більшу знижку для сталих покупців, з оглядів суспільних дається знижку для бідної людности і т. д. Найбільше підставовими в поділі цін є ціни конкуренційні і монопольні, а тому їх переглянемо ближче, як вони постають та в яких обставинах вони найбільше витворюються.

Ціни конкуренційні та ринок

Початково ринок означав місце, де збиралися продавці та покупці для обміну своїми товарами, тобто для dokonання всяких торговельних трансакцій купна і продажу. Поняття ринку задержалось і до сьогодні, але розширилося далеко поза географічне поняття місця.

Розширення те пішло в двох напрямках: 1) в напрямку територіяльному; завдяки удосконаленню транспортних засобів існують можливості трансакції купна й продажу не лиш на терені одного краю, але і в цілому світі, напр. кунець набуває телеграфічно бавовну в Африці; 2) в напрямку функціональному, тобто в напрямку поділу на ринки після товарів, напр. торговельний ринок бавовни з поділом на сировину, пряжу, готові вироби і т. д. Умовини удосконаленого ринку (ідеального) є ось такі: великий і регулярний попит, легке й скоре договорення між собою продавців і покупців, свободна конкуренція між продавцями та покупцями, низькі кошти транспорзації, більші можливості класифікації товарів і т. п.

Ціни нормальні й ринкові

Нормальною ціною, довкола якої обертається коливання ринкових цін, є така ціна, яку можна б досягнути в даному відтинку часу, коли б господарські сили вільної конкуренції могли діяти вповні без всяких перешкод.

Ринкова ціна це є ціна не надто довгого періоду, яка постає з короткотривалих відносин скількості товару на продаж до скількості товару, на який є попит. Коли ринкова ціна є вища від нормальної, тоді продукція розростається, а коли нижча, тоді продукція знижується.

Нормальні ціни в умовах вільної конкуренції стремлять до вирівнювання себе з коштами продукції. Коли ж ціна починає переростати кошти продукції, тоді продуценти починають у більшій кількості заповняти ринок, подача зростає, а ціни спадають. І навпаки; ціни понижче коштів продукції спричиняють відворот продуцентів від ринків, а коли зменшується подача на ринках, тоді ціни зростають.

Значення попиту і подачі

У господарському значенні попит означає три елементи: 1) прагнення набути товар, 2) засоби для набуття цього товару і 3) волю до вжиття тих засобів. Попит окреслюється як чинне прагнення. Подача — це є загальний даного товару, проголошений у даний момент на продаж.

Еластичність попиту й подачі

Попит є тоді еластичний, коли падіння цін впливає на його збільшення, а збільшення цін на його зменшення; але коли цього впливу немає, тоді попит не є еластичним.

Еластичність попиту на якийсь товар залежить: а) від ступня необхідності; попит на товари першої потреби, як правило не є еластичний, натомість на товари чи предмети розкоші є еластичний; б) від прибутків споживача і участі у витратах на даний товар в тому прибутку; чим прибуток є менший, а участь у витратах пропорціонально більша, тим більше зміни в цінах мають більший вплив на попит зі сторони даного споживача; в) від при звичаєння до даного товару і можливості заступити його іншим товаром. Аналогічно подача є еластичною тоді, коли вона змінюється у зв'язку зі зміною цін; а не еластичною тоді, коли зміна цін на неї не впливає.

Роди попиту та подачі

Роди попиту й подачі можна поділити на три галузі: 1) попит і подача альтернативні, 2) попит і подача складні і 3) попит і подача сполучені або доповнюючі.

1) Попит буде тоді альтернативний, коли для задоволення даної потреби можна вжити вибору між двома або кількома родами товарів, що можуть себе взаємно заступити (субституція), напр. маргарина й масла, олія і оливч і т. д. Ціни таких товарів (субститутів) узалежнюються взаємно, коли в обставинах непропорціонального зросту цін одного товару, попит може перекинутися на його субститутів. Подача є тоді альтернативна, коли одне джерело продукції може, залежно від вибору продуцента, витворювати більше ніж один рід товару, напр. земля, що надається під управу пшениці та цукрового буряка чи картоплі.

2) Попит буде складний тоді, коли товар потрібний до всіляких цілей, напр. дерево на будову та

на опал. Подача є складна тоді, коли товар може бути виготовлений різними продуцентами, напр. перевозові послуги на одному відтинкові, які можуть бути виконані залізницею, автомашинами та водним транспортом (пароплавами).

3) Попит сполучений або доповняючий буде тоді, коли він є спільний на кілька подібних предметів, що в заспокоєнні потреб є до себе подібні, напр. сірники й запальнички, бритви й жилетки до голення. Аналогічно виглядає справа подачі, тобто подача сполучена або доповнююча буде тоді, коли це є подача кількох родів товарів, яких випродукування є можливе тільки в сполучі.

Схема творення ринкових цін

Уявім собі, що в певних обставинах при даній ціні попит на даний товар представляє собою певну його кількість, а подача представляє іншу. В міру можливості зміни ціни одночасно настає відповідна зміна в розмірах попиту й подачі.

ТАБЛИЦЯ I.

Попит в тоннах	Ціна за 1 тонну	Подача в тоннах
500	10	100
400	20	200
300	30	300
200	40	400

Як видно з повищої таблиці, то ринкова ціна усталюється в такій висоті, на якій попит і подача вирівнюються, тобто при ціні 30 за одну тонну. Якщо при даній ціні попит на товар перевищує по-

дачу, тоді ціни ростуть, але коли подача перевищує попит, тоді ціни спадають. Звишка цін спричиняє зменшення попиту і збільшення подачі; зниження цін викликає відворотне явище. Збільшення попиту чи зменшення подачі спричиняє підвищення цін і навпаки. Проте правило це чинне тільки в короткім періоді часу тому, що пізніше може наступити вирівнювання в наслідок діяння права про пропорціональні прибутки: збільшення попиту потягає за собою збільшення продукції та її здешевіння, отже знижку цін.

Ціни спрямовуються до такого пункту, де подача і попит є собі рівні. Попит і подача стремлять до того пункту, при якому кінцева ужитковість рівняється кінцевим коштам продукції (висловленим у грошах).

Теорія монополічних цін

Деякі теоретики політичної економії кажуть, що об'єднання всяких монополій твориться не в цілі допомоги в інтересах цілого суспільства, але виключно для збільшення тієї групи капіталістів, які ті монополії створюють. Там де для них із суспільними інтересами не по дорозі, вони не вагаються йти проти цих інтересів. У результаті — всіми позитивними наслідками плянованого та раціоналізованого господарювання часто користується лише група об'єднаних капіталістів, а суспільство на цьому тільки втрачає.

Натомість другі кажуть, що воно на перший погляд так могло б здаватися, що монополіст, посідаючи виключний продаж якогось товару, може довільно установляти ціни. Коли ж ми докладніше простудіємо цю проблему, то тоді приходимо до зовсім іншого переконання. Всякі обмеження постають у залежності від рода монополії. Коли напр. монополія є спричинена видатністю продук-

ції та низькою ціною, то тоді та власне низька ціна елімінує конкурентів, але є і границею, що її монополіст перейти не може. Тут монополіст му- сить не забувати, що покупці в разі високої ціни можуть уживати субститутів, тобто заступних то- варів, напр. олії можна заступити оливую чи ма- сло маргариною. Коли б навіть дана монополія ба- зувалась на обставинах, які її унезалежнюють від конкуренції (напр. виключне посідання сирівців), то при тих догідних умовах монополіст може довільно підносити ціни, то все таки він повинен не забувати, що попит, а в зв'язку з тим і обсяг його цілої продукції, будуть вимірювані консу- ментами (споживачами). Коли, напр. він визна- чить розмір своєї продукції, то тоді попит устано- вить ціну.

Очевидно, що в таких обставинах буде вплива- ти еластичність права попиту про непропорціо- нальні прибутки. При зменшенні коштів масової продукції монополіст може стреміти до обнижен- ня цін, щоб таким чином збільшити продукцію і тим досягнути більший прибуток із загального продажу даного продукту. Понижче подаю схему, де показано, як творяться монопольні ціни.

ТАБЛИЦЯ II.

ціна за	скількисть	загальна	кошти	загальні	прибу-
одини-	проданих	сума від	продук-	кошти	ток
цю то-	однниць	проданих	ції на		моно-
вару		одиниць	одиницю		поліста

15	100	1500	10	1000	500
10	1000	10000	8	8000	2000
7	2000	14000	5	10000	4000
5	3000	15000	4,2	12600	2400
4	3500	14000	3,5	12250	1750

Отже, повища таблиця показує, що в тих обставинах найдогідніше буде вибрати саме ту ціну, яка на таблиці під рубрикою кошти продукції на одиницю показує число 5 тому, що при цьому числі буде найбільший прибуток монополіста.

Дискримінація монопольних цін, тобто різного рода трактування некорисних для одних, але зате корисних для других, звичайно є застосовувані монополістами при встановлюванні цін.

Така практика встановлювання монополіями цін може відбуватися в залежності від таких обставин: 1) округи, напр. крайові ціни є вищі від закордонних, які переборюють сильнішою конкуренцією; 2) від споживача, головнo відносно до його платних здібностей, напр. залізничні тарифи, що узалежнюють перевозові ціни від вартости перевезеного товару. Тут найліпше унагледнює нам показник про встановлювання монопольних цін, що при всяких встановленнях монопольних цін діють різного рода дискримінаційні способи.

Поняття зиску

Під поняттям зиску розуміємо той нетрудовий прибуток, який дістає власник капіталу за вложений в соподарське підприємство капітал за користування цим капіталом. Зиск може впливати з капіталу в двох видах: 1) підприємський зиск та 2) позичковий відсоток. Отже, зиск в обох повищих випадках є наслідок приватної власности на засоби виробництва. Чи це буде зиск підприємський, чи зиск позичковий, то їх соціальна природа є та сама.

Але між тими обома формами зиску досить велика різниця; вона походить з того, що капіталісти не в однаковій мірі відносяться до того підприємства, з якого вони отримують свій прибуток.

що обертається у чужому підприємстві, куди він дістається шляхом кредиту. Тому в такій формі зиск фактично являється нетрудовим прибутком, бо ж він є тільки ціною за користування капіталом з додатком певної винагороди за всяке ризико, яке може трапитись у даному підприємстві. Тут дуже багато залежить від певности й характеру підприємства, де уміщується капітал на позичку. Капіталіст, що одержує позичковий відсоток, не бере жадної участі в праці даного підприємства. Тут загальна висота прибутку підприємства, як частини суспільного прибутку, від нього в жадній мірі не залежить. Тут він являється до цього підприємства пасивним; його тільки інтересує те, щоб за умовою він одержав відсоток за позичений капітал.

Підприємським зиском являється та позістала решта, яка залишається підприємцеві з прибутку тоді, коли він оплатить заробітну платню робітникам, земельну ренту та відсотки на позичений капітал. Отже, з приватного господарського погляду, це власне й буде чистим прибутком підприємства.

Всі інші частини прибутку йдуть на витрати продукції.

Тут можна було б такий підприємський зиск назвати нетрудовим лише фелативно тому, що він одержується із затратою праці й енергії з боку підприємця. Тому, що підприємець організує підприємство й ним керує, тому його особисті здібності тут відіграють велику фолу щодо успіхів підприємства.

Підприємський зиск можна було б під оглядом абстрактним поділити так: 1) вичагорола за підприємську ділчність; 2) компенсація підприємця за те, що він ризикує власним і чужим капіталом;

3) прибуток за його власний капітал та решта прибутку підприємства, що до жадної з тих частин не належить.

Висота цієї решти зумовляється багатьма обставинами, як напр. більша чи менша експлуатація праці робітників, ступінь продуктивності праці в підприємстві, обисті здібності підприємця та його співробітників, використаний стан ринку, тобто ринкова кон'юнктура і т. п.

Треба відмітити, що поданий тут поділ є абстрактний; визначити реально розділення зисків — це дуже тяжка справа, бо тут трудно визначити, за що та скільки саме припадає підприємцеві із загальної маси зиску. Зиск підприємця залежить в найбільшій мірі від розміру капіталу вложеного в підприємство та від швидкості його обороту.

Зиск із соціального погляду

Із соціального погляду зиск виглядає зовсім інакше, ніж з погляду приватно-господарського. І так, з погляду так званої теорії продуктивності, зиском являється та частина продуктів підприємства, на яку підприємство збільшується завдяки вживанню капіталу.

Творці й прихильники тієї теорії продуктивності зараховують до капіталу тільки засоби й знаряддя продукції. Знов же прихильники й творці так званої теорії абстиненції думють, що одним із головних чинників коштів виробництва вважається абстиненція (тобто стримання) і терпимість капіталістів. Кожний, хто тільки диспонує якимись господарськими добрами, може їх або ві разу розходувати, тобто зжити, або вжити їх у формі капіталу в продукційних цілях.

Друга теорія, так звана теорія лажу голосить, що всі господарські добра цінуються не однаково як у сучасному, так і в майбутньому. Отже, на погляд тієї теорії, сучасні добра цінуються всіми людьми вище, ніж добра майбутні. Це виникає з трьох причин: 1) всі ті, що мають для заспокоєння своїх потреб у сучасному менше, ніж сподіваються мати їх в майбутньому; тому власне всі сучасні добра цінують вище ніж сподівані майбутні; 2) людська психологія вже має схильність до того, що людина до сучасного відноситься з більшою увагою, ніж до майбутнього; люди завжди уявляють собі майбутній час неясним; 3) всякі господарські добра, вжиті в продукційних цілях, протягом певного часу приносять якусь певну скількість нових дібр. Але тут не місце наводити всі теорії, що відносяться до соціального погляду, бо це справа повного курсу політичної економії. Я тут подав тільки деякі з готов іших. При цьому треба підкреслити, що зиск являється як наслідок привласнення капіталістами частини суспільного продукту, а таке привласнення є для них можливим тільки за володіння капіталістичного ладу через володіння засобами виробництва, що їх не мають працюючі класи суспільства. При тому треба відмітити, що джерелом зиску є тільки економічна сила капіталістичної класи, що має право власности на засоби виробництва.

Тут хочу звернути увагу читачам, щоб вони студіюючи повищі теорії не думати примітивними катеоріями, що обов'язково кожний підприємець тягне свій зиск тільки з привласнення ним додаткової цінности, випродукованої робітниками, що працюють в їхніх підприємствах. Треба розуміти, що зиск є складником товарових цін, що в своїй висоті відхиляються від абстрактної цінности (вар-

тості) товарів, а тому цей факт дає можливість капіталістам визискувати не тільки своїх робітників, але й ціле суспільство.

Вимір хитання цінових індексів

Зміни в цінах поодиноких товарів не можуть зорієнтувати щодо цінності грошей. Натомість, якщо такі зміни охоплюють поважну частину господарського обороту, то з того можна вивести відповідний висновок про силу цінності (вартості) грошей. Між товаровими цінами на кожному ринку існує взаємний зв'язок та залежність. Але по-мимо того, ціна кожного товару підлягає хитанням у зв'язку із специфічними умовами розвитку попиту й пропозиції цього товару. Через це хитання товарових цін значно різняться щодо поодиноких товарів, так і щодо місцевостей. З тих причин числовий вимір цінності грошей та їх хитань є завданням дуже складним щодо технічного переведення.

Завжди справу практичного переведення хитання цінності грошей dokonується при допомозі будови так званих цінових індексів. Це робиться так, що зміна цін кожного товару протягом певного періоду часу (кілька років) порівнюється з пересічною ціною цього товару за кілька попередніх років; тому напр. в З. Д. А. переважно як підставовий рік показують 1939 рік. В наслідок цього підставового року будуються таблиці порівняння й відношення цін в тому пройденому часі, при чому ціна, взята за основу періоду, позначається числом 100. Коли напр. ціни зростуть на 20%, тоді показник цін буде 120; коли ж ціни упадуть на 20%, тоді показник цін покаже 80. Побудовані в цей спосіб індекси поодиноких товарів зводяться

шляхом математичних обрахунків в один загальний індекс. Укладення таких цінових індексів є справою дуже трудною, а що за тим іде — спірно. У цьому випадку ще замало є зібрати всі ціни вживіших товарів, але тут ще треба устійнити їхнє взаємне відношення. (напр на олії чи масло видають протягом одного року більше ніж на м'ясо). Отже як видно з говишого, то цінові індекси показують тільки приблизні ціни і є різні для різних цілей, напр. для хитання в ділянці торівті приймається звичайно цінові індекси гуртових цін в іншому складі, ніж складники детальних цін для означення коштів удержання.

Тут треба зазначити, що проблема обчислення цінности грошей, чи теж і цінности товарів та їхнього хитання є проблемою статистичною, що вимагає більших студій в ділянці значня статистики.

За допомогою цінових індексів маємо змогу переконатися, яка є цінність грошей чи товарів в даний період часу, але в дійсності індекс ще нам не показує тих причин, які ці зміни спричинювали. Тут ще теж саме головчо треба нам запам'ятати, що всякі хитання цінности товарів можуть бути як по стороні товару, так і по стороні самих грошей.

Цінність грошей.

Економічна наука каже, що цінність грошей вимірюється їхньою кількістю, а тому хитання цінности грошей є зв'язане зміною кількості грошей. Наукова дефініція про цінність грошей твердить, що цінність грошей є їхня купівельна спроможність у відношенню до товарів. Як видно з повищої дефініції, то цінність грошей вимірю-

ється в товарах так само, як мінова цінність товарів вимірюється в грошах. Отже, всі товарові ціни являються і показником цінності товарів і рівночасно показником цінності грошей. Між цінністю товарів і цінністю грошей існує зворотно-пропорційна залежність, тобто: коли товари дорожчають, тоді гроші дешевшають, але коли товари дешевшають, тоді знову гроші дорожчають.

Так як гроші є мірилом цінності всіх товарів, так само й мірилом цінності грошей являються всі товари. В який спосіб збільшення чи зменшення грошової маси впливає на зміну цінності (вартості) грошей та яке значення має загальна грошова маса в загальному обороті, то в тій ділянці науки існують два спірні напрямки, тобто дві теорії: теорія механічна й теорія психологічна. 1) Теорія механічна, опрацьована в 17 ст. англійським ученим Д. Юмом, каже, що між кількістю грошей в обігу та між цінами товарів існує зворотно пропорційна залежність, при чому ця залежність автоматично, механічно приводить до хитання цінності грошей. 2) Теорія психологічна каже, що зміна цінності грошей залежить не тільки від зміни їхньої кількості в обігу, але й від зміни кількості грошей взагалі.

РОЗДІЛ VII

ГРОШІ, ЇХНЄ ЗНАЧЕННЯ ТА ФУНКЦІЇ

Значення грошей

Первісна виміна господарськими добрими відбувається між людьми в безпосередній спосіб; такий спосіб виміни господарськими добрими був для людей незручним. Тому для облегшення виміни всякими господарськими добрими введено

гроші. Історія народного господарства доказує нам, що гроші в різних формах існують вже від прадавніх часів: вони правдоподібно постали скоріше, ніж організовані держави. Ще й сьогодні напівдикі племена не знають організованого державного життя, але вживають при всяких обмінах різних предметів, що виконують там роль грошей, хоч зрозуміла річ, що ці предмети зовсім відрізняються від справжніх грошей. Тож гроші не є продуктом свідомої чинності суспільної влади, тому що вони постали стихійно в наслідок ступневої еволюції господарських зв'язків між людьми. Гроші постали з міркувань зручності в процесах обміну господарськими добрими. Отже, гроші постали як умовний середник для обміну господарськими добрими. Як середник обміну замість грошей приймали люди різні предмети залежно від клімату, господарського та технічного розвитку і т. п. Спільним для всіх тих предметів було те, що їх можна було легше перевозити, перевозити, зручніше поділити, а що найважливіше — кожний радо їх приймав. І так напр. гроші колись в старинній Греції була худоба, в околицях підбігунових у Росії чи на Україні — хутра, шкірки, збіжжя, різні метали, а на Тихо-Океанських островах свина чи вуджена риба, всякого роду мушті і т. п. З бігом часу ці всі прийняті середники виміни господарськими добрими прийнято за мірило вимінних цінностей. Так поволі постали гроші в господарському значенні. Пізніше всі народи, що знаходились на вищому щаблі культури, прийняли за гроші такі шляхетні метали, як золото та срібло, а до деякої міри й мідь. До розповсюдження того роду грошей причинилась шляхетна власність тих металів, що робила їх майже ідеальним мірилом цінності. Шляхетні метали даються дуже легко розпізнати, а тому їх не мо-

жна так легко фальшувати (підробляти). Як хемічні первні, вони не мають відмін і родів якостей, а з-за великої природної рідкості мають велику цінність щодо ваги і обсягу, а тому є зручні й легкі до транспортації; не підлягають змінам, даються легко переховувати й ділити. Продукція їх у певних періодах часу є однакова, хоч — правду сказати — на протязі століть їхня продукція показала тенденції до приросту. З цього приводу їхня рідкісність зменшується, а в зв'язку з тим зменшується їхня цінність у відношенню до предметів господарської виміни.

З прийняттям шляхетних металів як грошей ще не закінчився ступінь їх розвитку. Спочатку вживали замість грошей золотих куснів, золота в штабах, золота і срібла в порошок. При всіх торговельних вимінах золото чи срібло важили. Були такі часи, що золоті чи срібні штаби були забезпечувані печатками для того, щоб їх не підфальшовувано. Такі печатки зазвичай ставили на золотих чи срібних штабах поважні купці чи торговельні дома, стверджуючи тим якість даного шляхетного металю та його вагу. В пізніших часах функції регулювання грошової системи перебрала держава, нормуючи й установлюючи форму й вагу грошей, а рівночасно призначаючи їх державним правним засобом при всяких виплатах. Такі гроші, санкціоновані державою, були вже зроблені з шляхетного металю, а від звичайного металю відрізнялися відбитим на кожній грошовій одиниці державним гербом. Такі гроші постають в старинних часах, але в пізніших часах вони переходово губились і появлялись знову в різних країнах та прийшли до поважної сили в середньовіччі. В середньовічних часах, під впливом так званих теорій номіналістів, гроші були відокремились від золота як товару тому, що теорії номіналістів узалежнювали

цінність грошової одиниці виключно тільки від волі володаря, князя, короля чи царя.

Такі гроші фікційної цінности курсували в тих часах у різних державах, але в найбільшій своїй силі вони були показались у часах Великої французької революції; але це було переходове явище. Було так, що в деяких державах курсували на рівних правах гроші золоті і срібні; це так званий біметалізм. Пізніше з приводу хитання золота у відношенні до срібла, спричиненого більшою продукцією срібла, (хоч часом бувають й нав'язки), золото остаточно витиснуло свого конкуруючого партнера-срібло і вкінці всюди запанував так званий монOMETALІЗМ, тобто при продукції грошей уживали тільки одного шляхетного металю.

Перед першою світовою війною, тобто перед 1914 р., золоті гроші були майже в кожній країні за винятком Індій та Китаю та ще деяких африканських і азійських країн, де переважно курсували тільки срібні гроші.

Гроші та їхні функції

У культурних країнах, грошей чи грошових знаків уживали люди вже від давніх часів. Тому познаймимось ближче, що таке гроші та їх роль у господарському житті кожної країни. Гроші видаються відповідними державними установами, або навіть приватними людьми, коли їх держава до того уповажнить. Приватна особа не уповажнена від держави, не має права видавати грошей, а кожний мешканець даної країни не має права відмовлятися від приймання грошей тієї країни на якій території живе.

Коли й де насамперед появились гроші — докла-

дно про це не знаємо, але знаємо, що гроші існують від дуже давніх часів. Історія народного господарства доказує нам, що гроші постали з міркувань зручності, що виникли на тлі обміну господарськими добрими. В давніх часах, тобто при натуральному обміні, товар безпосередньо вмінювався на товар; коли ж появилися гроші, то справа зовсім змінилася.

І так з постанням грошей товар розділюється на два саамостійні мінові акти: насамперед товар обмінюється на гроші, а опісля гроші на товар. З повищого бачимо, що з появою грошей та за їхньою поміччю можна кожну операцію обміну легко й зручно переводити в просторі. Бо уявім собі, що було б, коли б так не було грошей, а головню в ділянці обміну господарськими добрими?

Коли б так, напр. рибалка мав риби більше ніж потрібно їй для нього самого, а при тому відчував потребу на шкіру для пошиття чобіт, то тоді він мусів би шукати якогось мисливця, що мав би на збут шкіру, а рівночасно потребував би для себе риби. Або міг би трапитись такий випадок, що власник коней захотів би підкувати коня? Розуміється само собою, що це була б дуже складна до виконання справа, коли б не було грошей. Тут всім ясно, що власник коня не мав би змоги дати ковалеві за його виконану роботу цілого коня, бо між конем і підковою, яку коваль зробив, є велика різниця в цінності, а тому обмін в таких випадках та обставинах був би дуже утруднений. Але коли існують гроші, то тоді нема потреби ті два товари, що беруть участь в обміні, зводити до одного місця. В добу грошового господарства всякий товарообмін переводився так, що один товар продавали в одному місці, а за вторговані гроші купували інший то-

вар у другому місці, часом навіть дуже віддаленому від місця продажу.

Як бачимо, то завдяки грошам усякі операції обміну можна переводити й розділювати в часі і просторі. Як подає нам історія народного господарства, то в різні часи і в різних країнах ролю грошей виконували різні корисні речі й предмети.

Сьогодні в кожному народному господарстві гроші виконують три основні функції: 1) як мірило цінності, 2) як знаряддя обміну та 3) як законний платіжний засіб. У всіх тих випадках, де гроші виконують функції мірила цінності товарів, вони виступають тільки як абстракція, бо відома річ, під час цінування товарів ми не мусимо мати під рукою грошей, як напр. метра, коли вимірюємо довжину певного предмету тому, що гроші тут є лише знаряддям виміру, а тому фізична їхня присутність тут не конечно потрібна.

Як знаряддя обміну гроші тут виступають у своїй повній і конкретній формі; тут уже потрібне не абстрактне цінування товару й грошей, але передачі грошей за товар.

Як законний платіжний засіб гроші постали лише в наслідок свідомого вмішування у сферу господарського обороту цінностей суспільної влади, тобто держави. Треба відмітити, що за грошми як платіжним засобом стоїть авторитет державної влади; вона визначає і нормує не лише характер та якість грошового матеріалу, але й величину грошової одиниці та форму грошових знаків.

За радянською політичною економією (подаю в оригіналі), основні функції грошей такі: 1) мерой стоимости, 2) средством обращения, 3) средством накопления, 4) средством платежа и 5) мировыми деньгами. (Академия Наук СССР Институт Эконо-

мики, Политическая экономия, Москва 1959, стр. 57).

Тут як бачимо, то найновіша радянська політична економія до загально відомих в науковому світі трьох основних грошових функцій ще додала дві основні додаткові функції: гроші як середник нагромадження і що гроші являються світовими грішми. З наукової точки бачення таке твердження є нетравильне. Не можна твердити, що гроші є спеціально засобом нагромадження. Більшість всяких товарів теж можна нагромаджувати в довільній кількості. Кожний товар має свою цінність так само як і гроші. Ще більшою помилкою є твердження, що гроші являються світовими грішми (міжнародними): поскільки ще немає світових грошей, а функції міжнародних грошей виконує золото, а при тому золото являється товаром. При міжнародних розрахунках в більшості послуговуються золотом в штабах, а не золотими грішми.

Тут для правильності наведу маленький приклад: коли б хтось з советських громадян опинився, скажім у Франції, тобто на чужій території і мав при собі тільки советські гроші-рублі. Чи він міг би купити за ці гроші квиток (білет) на проїзд залізницею? — Очевидно, що ні. Кожна державна каса приймає в себе тільки ті гроші, що вийшли з державної скарбниці і є законним платіжним засобом у даній країні. Тому помилкою є твердити, що гроші являються світовими грішми тоді, коли вони ще такими не є. А вже найбільшою помилкою є додавати ще дві основні грошові функції, належно необґрунтованих науково, до загальновідомих в науковому світі трьох основних грошових функцій.

Грошова система

Кожна держава дбає про те, щоб у її межах можна було легко розпізнати всі грошові знаки і їхню номінальну цінність. Держава гарантує лише за такі грошові знаки, на які поклала свій штамп, не зважаючи на те, з якого матеріалу ці гроші є виконані.

Грошові знаки по своїй зовнішній формі поділяються на два види: 1) паперові грошові знаки та 2) металеві грошові знаки. Тут завжди треба пам'ятати **що сукупність всіх тих правил, що регулюють в даній країні циркуляцію кожного окремого виду грошових знаків та устачовляють їхнє взаємовідношення, зветься грошовою системою.** Основою кожної грошової системи є законом установлена грошова одиниця.

Грошовою одиницею зветься та одиниця, якою офіційно вимірюється всі цінності та ведуться всі рахунки в державі. Металь з позначеною цінністю грошової одиниці зветься валютним металем.

Металеві грошові знаки

У наші часи кожна металева монета має округлий вид. колись монети мали різний вигляд, як напр. шестикутні, чотирикутні і т. п. Звичайна монета — це стоп грошового металю певної величини та форми; на монеті є вибиті відповідні знаки даної держави для підтвердження важности даної монети, а теж, що вона являється законним платіжним засобом. Завжди в повноцінних металевих монетах кількість валютного металю точно відповідає цінності даної монети. Повноцінні монети є загальним платіжним засобом у необмеженій кількості.

Паперові грошові знаки

У теперішню пору майже в кожній країні замість металевих грошових знаків є в обігу тільки паперові грошові знаки. Для всіх паперових грошей є спільним те, що всі вони є виготовлені з паперу. Всі паперові гроші за джерелом своєї цінності діляться на дві частини: 1) банкноти та 2) паперові гроші. Що ж таке є банкноти? Банкноти — це ті паперові грошові знаки, що їх видають до цього уповажнені банки, а теж вони на вимогу розмінюють банкноти на металеву валюту. Дуже часто існують державні приписи про те, скільки паперових грошей можна виміняти на металеву валюту. Як видно, то банкноти заступають металеві гроші, або вігніше — вони є писаним зобов'язанням емісійного банку, виплатити в металі суму визначену на банкнотах. У більшості випадків банкноти є заступниками металевих грошей. Банкноти є визнані державою як гроші, тобто держава визнає за банкнотами право служити законним платіжним засобом, а через те й бути грішми.

Тому там, де є циркуляція банкнотів розмінних на металеві гроші, банкнотна валюта залишається металевою, а теж і цінність банкнотів є тісно зв'язана з цінністю валютного металю. У стислому понятті, то паперовими грішми звуться нерозмічні на металь паперові грошові знаки, що їх держава затвердила та надала їм функцію законного платіжного засобу у показачій на кожному такому знакові його номінальній цінності.

Тут треба відмітити, що протилежно до банкнотів, паперові грошові знаки виконують всі три грошові функції повністю, тобто вони є не тільки знаряддям обміну та законним платіжним засобом, але теж мірилом цінності товарів. Отже, їхня цін-

ність тут не є зв'язана з цінністю речовою, а є тільки функціональною.

Банкноти

В кожній країні банкноти емітуються, тобто видаються банками, що їх до цього спеціально уповноважила держава. Такі банки носять назву емісійних банків. Переважно в кожній державі є тільки один такий банк під назвою центрального емісійного банку. Всі банкноти з емісійного банку до населення чи на ринок для циркуляції дістаються двома способами: 1) за закуплений банком у населення металевий валютний матеріал та 2) через короткочасні позички, уділювані населенню.

Для чого постали банкноти? Банкноти постали тому, що вони зручніше надаються до мінового обороту. Банкноти легше можна носити при собі, ніж металеву валюту. Але банкноти не є самостійні повноцінні гроші, вони лише ретрезентують металеву валюту. У стислому розумінні, то банкнотами зводяться паперові грошові знаки, що видаються емісійними банками, а теж цими банками розмінюються на металеву монету при першій вимозі, або законом визначених умов.

Тут треба зазначити, що в міжнародньому обороті грошові функції виконує тільки метал, тобто золото. Треба знати, що за економічною наукою всі гроші, що циркулюють в якійсь країні, мають бути покриті певним запасом золота.

Постання паперових грошей

Майже в кожній країні паперові гроші постали в більшості випадків як засіб забезпечення державної скарбниці. Дуже часто буває так, що коли в

державі запанував якийсь дефект і з тих чи інших причин не впливають гроші до державної скарбниці в формі податків, як теж і державні позики не дають відповідних прибутків, то тоді держава є змушена випускати (емітувати) паперові гроші. Деякі держави переходять на паперові гроші часом тільки з тої причини, щоб з країни не відпливало золото за кордон, а тим самим не зменшились золоті запаси емісійного банку

Паперові гроші можуть постати трьома способами: 1) через припинення розміну на метал та дальшого випуску (емісії) паперових грошей, 2) через надання функцій законного платіжного засобу державним кредитовим документам, як облігаціям державних позик, короткотерміновим зобов'язанням державної скарбниці і т. д. та 3) через видання окремих паперових грошей у формі знаків державної скарбниці.

Тут треба відмітити, що завжди номінальна цінність паперових грошей нав'язується до цінності металевої валюти, яка існувала в даній державі перед запровадженням паперових грошей.

Треба пам'ятати, що продукція паперових грошей не вимагає великих витрат, а метал, що мав бути вжитий на продукцію грошей, можна зужити на технічні потреби або обміняти за кордоном на якісь потрібні господарські добра. Тому власне з тої причини паперові гроші являються ідеальними грішми. Але з другого боку паперові гроші являються непевними, бо вони можуть виконувати свої грошові функції тільки в межах держави, що їх видала та надала їм силу законного платіжного засобу. Зате повноцінні металеві гроші, що посідають свою субстанційну вартість, являються майже міжнародними грішми (не офіційально) то-

му, що вони мають свою субстанційну вартість, і коли б їх не можна було використати як грошей, тоді їх можна використовувати як технічний матеріал.

Роль грошей в міжнародному обороті

Всюди в міжнародній торгівлі роль грошей сповняє тільки золото. Але при різних торговельних трансакціях із закордоном виплата золотом є зв'язана з деякими труднощами, як напр. перевозом золота з країни до країни, з витратами зв'язаними з пересилкою золота, всяким ризиком і т. д. Тому тепер у міжнародних розрахунках послугуються всякими кредитовими документами. До документів, які між іншим звуться розрахунковими документами, під цю пору належить вексель.

Документ тепер найбільше вживаний у міжнародних розрахунках, називається переказовий вексель. Всі операції зв'язані з переказовим векселем, відбуваються в той спосіб, що одна особа дає наказ другій особі заплатити третій особі якусь суму грошей у валюті якоїсь країни. В яка техніка при таких заграничних розрахунках при допомозі переказових векселів відбувається в той спосіб, що векселі, виставлені на закордон, пред'являються банкам а вже опісля від банків купують ті, що потребують векселів для висилки за кордон.

Але така розрахункова процедура, як оце подано відбувалася колись; натомість сьогодні ця справа є зовсім спрощена. Тепер до розрахункових справ, що є зв'язані з заграницею, існують спеціальні комерційні банки; їх операції полягають в тому, що вони взаємно одні для других відкривають собі так звані контокорентні рахунки. І коли якійсь особі, що переводить з закордоном розрахункові операції, треба вислати гроші за кордон,

тоді вона звертається до такого комерційного банку і банк замість заграничного векселя продає тій особі свій чек виставлений на кореспондуючий з ним заграничний банк даної країни, а вже тоді даліше та особа пересилає той чек тому, кому вона за границею винна гроші. Такий чек в З.Д.А. називається (foreign exchange).

Теорія механічного напрямку вартости грошей

Як ми вже знаємо з попереднього, що механічна теорія грошей була опрацьована в 17 ст. англійцем Д. Юмом. Механічний напрям полягає на тому, що між кількістю грошей в обігу та між цінами товарів існує зворотно-пропорціональна залежність при чому ця залежність автоматично, механічно приводить до хитання цінности грошей. Щоб докладно зрозуміти цю теорію, то насамперед треба пізнати скільки в народному господарстві потрібно грошей для загального обороту на певний період часу. Коли напр. якась країна протягом року купила потрібних її товарів на суму: А — 50 мільйонів, Б. — 100 міль, В. — 150 міль, Г. — 200 міль, Г — 300 міль. Виглядало б так, що на цю закупівлю потрібно було 800 міль. грошей готівкою. Але в дійсності справа виглядає зовсім інакше тому, що та сама сума грошей може бути вжита декілька разів. Напр. селянин продав збіжжя млинареві на суму 15 дол. і за ті гроші купив собі в кравця убрання, тобто рівно за 15 дол. Кравець за ці самі гроші, тобто 15 дол. купив у крамниці сукна на вбрання. Власник крамниці заплатив ті самі 15 дол. фабрикантові за куплене у нього сукно, а фабрикант заплатив тих 15 дол. робітникам за виконану працю. Робітники за ті гроші (15 дол.) купили для себе харчів.

Як бачимо на повищому прикладі, то в короткому часі ті гроші 15 дол. зробили оборот 6 разів, тобто послужили 6-тьом вимінним операціям купівлі і продажу. Отже, як бачимо, то замість 90 дол. що було потрібно на купно тих товарів, вистачало тільки 15 дол. Це доказує, що чим гроші швидше обертаються на ринку, тим менша їхня сума є потрібна для обороту та обслуги. На підставі повищого можна теоретично побудувати математичну формулу, скільки грошей потрібно до господарського обороту в народному господарстві. Така формула може виглядати так: Коли позначити суму всіх ринкових операцій літерою С, гроші потрібні для обороту літерою Г, а швидкість обороту літерою Ш, то одержимо рівняння

$$Г = \frac{С}{Ш}, \text{ або цифрами } 90 : 6 = 15. \text{ Цифра 90 то є } Ш$$

сума всіх ринкових оборотів, 6 - швидкість обороту, а 15 становить суму грошей, потрібних до обороту.

Треба признати, що не всі гроші обертаються на ринку, а якась їх кількість лежить у банках у формі заощаджень, звідки вони частинно впливають на потреби ринкових оборотів. Далше, якась частина переховується в домах (тезаврується), знов якась частина торговельних операцій переводиться не за готівку, але на кредит. Тому від цілої грошової суми потрібної для даного періоду, для обслуги мінового обороту потрібно відняти суму тих всяких мінових операцій, що були dokonані при помочи кредиту та були ліквідовані без помочи грошової готівки. В наслідку такого обрахунку можемо дізнатися при помочи математичної формули про кількість грошей потрібних для народ-

ного господарства. Така формула буде виглядати так: $\Gamma = \frac{T - K}{O} + C + Z$. Тут треба розуміти

так, що Γ рівняється швидкості паперових і металевих грошей випущених для обороту емісійним банком, T рівняється вартості товарів, проданих за даний період часу, K рівняється вартості товарів, проданих за цей період на кредит або з заплатою чеками, $T-K$ рівняється вартості товарів, проданих за готівку, O рівняється швидкості грошових оборотів, C рівняється сумі грошей, схованих у населення (тезавризація), Z рівняється запасам готівки в касах різних банків. Зрозуміла річ, що все це — теорія, бо на практиці тяжко є встановити швидкість грошових оборотів. Але ця теорія є вірна й надається до застосування, тобто нею можна користуватися на практиці.

Ліквідація паперових грошей

У кожній державі народ не радо сприймає грошові зміни. Грошова зміна настає по певних господарських або політичних потрясіннях. Щоб паперові гроші зберегли свою сталу цінність на певному рівні, то від державної влади вимагається дуже складних заходів. Але може бути й так, що такі складні заходи не завжди закінчуються успіхами. Кожна державна політика у фінансовій ділянці може мати успіх тільки тоді, коли господарське та політичне положення в країні не є загрожене певними комплікаціями, а господарське життя країни проходить в нормальних умовах. Але таке нормальне та спокійне економічне чи політичне життя всередині країни не завжди залежить від волі даної держави, воно в більшій мірі зале-

жить від обставин на міжнародно-політичному овиді. При паперово-грошовому обігу завжди існує небезпека різкого коливання товарних цін і порушення нормального внутрішнього та зовнішнього товарообміну.

Країни, що змушені з певних причин перейти до паперових грошей, можуть коли виникне зручний момент, перейти до металевої валюти. Щоб перейти до металевої валюти то насамперед треба до цього створити потрібні передумови, що допоможуть до успішного переходу на металеву валюту. Існує декілька способів повернення до металевої валюти. Найбільше побажаним способом є консолідація. Економічна дефініція консолідації голосить, що **консолідація це є відновлення паперових грошей на метал по їхній номінальній цінності**. При консолідації за паперову грошову одиницю виплачують ту саму цінність у золотій валюті. Перевести консолідацію можуть тілки багаті країни і то при умові, що цінність паперових грошей не дуже обнизилась.

Перед оголошенням консолідації треба зменшити скількість грошей в обігу, тобто перевести дефляцію. Така операція переводиться в той спосіб, що тоді збільшується податки та рівночасно зменшується державні витрати. Дальше переводиться внутрішня державна позика й обмежується кредитування народного господарства. Всі зайві гроші різними засобами й способами стягається до державної скарбниці та до емісійного банку. Пізніше в наслідок цього держава мусить через довгий час сплачувати відсотки з затягнення своєї позики, що робиться коштом вищого оподаткування населення. Економісти кажуть, що це одна з негативних сторінок дефляції.

Другий спосіб — це переведення девальвації, тобто відновлення на метал по курсовій цінності паперових грошей, а не по номінальній, як це є при консолідації. Є дві форми девальвації: 1) девальвація явної й 2) девальвація прихована. При явній девальвації зміст металю в грошовій одиниці залишається той самий, але за одну одиницю металевих грошей вимагається при розміні більшу кількість паперових грошей відповідно до їхнього ринкового курсу.

Наомість при прихованій девальвації одна одиниця металевих грошей вимінюється за одну одиницю паперових грошей, але кількість валютного металю в грошовій одиниці зменшується відповідно до курсу паперових грошей. Тут треба відмітити, що держави при виміні грошей найбільше послуговуються способом прихованої девальвації.

Переведення девальвації є подібне до переведення консолідації, при чому вимагається попередньої стабілізації, тобто усталення грошового курсу. В непевних умовах коливання грошового курсу не можна переводити жадної грошової реформи. Для створення відповідних умов для переведення стабілізації вимагається припинення дальшого випуску паперових грошей та зрівноваження державного бюджету.

Спосіб переіменування номінальної гідності паперових грошей зветься деномінацією. Переведення деномінації полягає в тому що напр. 1 мільйон марок, рублів, франків чи інших грошових знаків перейменовується на 1 марку, на 1 рубель і т. д. При тій вимінній операції міняється лише назва, але паперові гроші лишаються й далі ті самі, а тому при цьому нема жадних причин до захитання

їхнього курсу. Такі деномінаційні операції переводяться тільки тоді, коли паперові гроші з причини великої інфляції дуже впали в своїй цінності, напр. одна курка коштує 1 мільйон марок, рублів і т. д.

Найбільше поширеним способом переходу до металевої валюти є нуліфікація або репудіяція паперових грошей. Це відбувається в той спосіб, що гроші законом позбавляється сили законного платіжного засобу, а тому вони надалше втрачають свою вартість. Нуліфікацію звичайно переводиться лише в тих випадках, коли наступило занадто велике знецінення паперових грошей.

Інфляція і дефляція

Інфляція — це таке господарське явище при якому в обігу збільшується кількість платних засобів як готівкових, так і кредитових у більшій кількості, ніж пропорціонально відповідно до обсягу господарського обороту.

Безпосередньою причиною цього явища є звишка цін. Звичайно інфляція найбільше виникає при паперово-грошовій системі. Паперові гроші звичайно емітується для потреб держави у винятково трудному становищі, найбільше тоді, коли ціни на товари значно підносяться. Це збільшує у великій мірі державні потреби. У зв'язку з тим держава змушена все збільшувати емісію грошей. Іншими словами — це виглядає так, як та каруселя, що все обертається на тому самому місці і не може вийти з блудячого кола.

Відворотним явищем є дефляція, тобто зменшення грошей в обігу, пропорціонально відповідно до потреб господарського обороту.

Закон Грешама

Закон цей називають ім'ям англійця Томаса Грешама, що в 16 ст. був канцлером королеви Єлисавети й тоді сформулював цей закон, хоч правду сказати — цей закон зауважено ще в 14 ст., а теж у 1526 р. був відкритий польським ученим М. Коперником. Цей закон діє в умовах біметалізму та опирається на тому, що гірші гроші завжди усувають з обігу кращі гроші.

Причиною цього явища є те, що кожний старається позбути гірші гроші, а натомість кращі гроші в себе переховувати, тобто тезаврувати. Це зовсім вірно: коли в обігу курсують гроші срібні й золоті, то населення старається золоті гроші стягати з обігу та приховувати (тезаврувати) їх на всякий випадок, а послуговуються тільки срібними грошми.

РОЗДІЛ VIII. КРЕДИТ, ЙОГО ЗНАЧЕННЯ І ФУНКЦІЇ

Кредит та його значення

Як доказує нам історія народного господарства, то кредит уже був відомий в дуже давніх часах. Але тоді кредит не був так удосконалений, як сьогодні в розвинутім капіталістичнім ладі. Слово «кредит» має декілька значень. Кредитом називаємо віру, докладніше — довір'я до якоїсь особи чи інституції, що вона вив'яжеться в майбутньому з певних зобов'язань. Ми звичайно говоримо про кредит даної одиниці, як про можливість негайних свідчень у заміну за обіцянку свідчення в майбутньому з її сторони. В процесі кредитових формальностей постають два важні мо-

менти: виміна теперішніх свідчень на майбутні, як теж довір'я, що ці свідчення будуть виповнені. Ці два головні моменти є з собою нерозлучні.

Отже, кредит є виміною в часі. Подібно, як виміна натуральна мала колись численні недомагання, так само господарство оперте виключно на грошах представляє собою певні недогідності тому, що завжди треба мати в запасі багато грошей, що часто лежать у касі безкорисно. При грошовому господарстві більші торговельні трансакції, головню на далеку віддаль — були дуже недогідні та ризиковні, зв'язані з великим коштом, бо вимагали перевозу великих грошових сум. Ціла торговельна виміна, як теж і продукція були зовсім залежні від грошової скількості.

Коли в життя увійшов кредит, тоді на тлі товарообміну ціла справа набрала зовсім іншого характеру. З того часу кредитова система як вищий піл виміни дуже вкорінився й поширився в господарському житті всіх культурних країн так, що сьогодні економічна наука називає теперішню форму господарення кредитовим господарством, бо на цілому земному гльобі велика часть господарського обороту dokonується при допомогі кредиту.

Отже, кредит завдяки виміні теперішніх дібр на майбутні, уможливив певніше й краще їхнє використання, а при тому, збільшуючи продукцію безпосередньо чи при допомогі спожиття, став через це могутнім фактором господарського розвитку. З огляду на те, що головною підставою кредиту є довір'я до сповнення майбутніх свідчень, тому кредит з'єднав дуже сильно господарське життя в зносінах правних, моральних і політичних. Тому дуже часто кредит називають баро-

метром не тільки господарського життя, але теж і життя суспільно-державного. Бо відомо, що ціле суспільно-державне життя найбільше залежить від довір'я та загального морального рівня цілого суспільства. Справне функціонування правного апарату, тобто судів та органів егзекуційних, як теж певність політичних внутрішніх та зовнішніх відносин. Як нам відомо з минулого, так зовнішні труднощі в справі одержання закордонних позичок з приволу політичної непевности мали деякі новопосталі європейські держави по першій світовій війні.

Кредит та його функції

Як уже знаємо з попереднього, то під кредитом розуміємо таку форму обміну, де взаємна передача товарів сторонами, що беруть участь в обмінній операції, роз'єднана в часі. Отже, тут всі обмінні операції товарами, які при господарському обміні переводяться сторонами, передаються з рук до рук, тобто заінтересовані сторони обмінюються товарами взаємно, а тому й звуться готівковими операціями, або — як дехто висловлюється. — це є операції за готівку.

Коли ж при таких обмінних операціях рекомпенсата має бути одержана аж за якийсь певний час, то тоді таку операцію обміну будемо називати кредитовою. Кредит має дуже велике значення в господарському житті країни. При помочи кредиту міновий оборот може відбуватися в часі без ніякої перепони.

При помочи кредиту можемо сьогодні купити всякі вартісні для нас товари в обмін за товари, що будуть випродуковані щойно в майбутньому. Кредит дозволяє суспільству вповні використати

капітал у різних продукційних цілях. За допомогою кредиту капітал може переходити з рук до рук, тобто від тих, що його посідають, але з різних причин не можуть використати в продукційних цілях до тих, які вміють його у відповідний спосіб використати, щоб він приносив відповідні прибутки.

Кредит дає теж змогу продуцентам продавати всякі товари на сплати своїм консументам, що без помочи кредиту не завжди могли б собі дозволити на купно такого товару. Треба відмітити, що при всіх своїх позитивних формах кредит має теж кредит зменшує грошові готівкові обороти. Але і свою негативну сторону, бо він дає змогу продуцентам продавати їхні товари далше і тоді, коли на дані товари рівновага попиту й пропозиції стала порушена, а дані товари не знаходять попиту на ринках.

При помочі кредиту є можлива всяка надмірна продукція товарів, яка часто приводить до великих господарських катастроф.

Роди кредиту

Економічна наука поділяє кредит на такі роди: 1) кредит публічний, 2) кредит приватний, 3) кредит довготерміновий, 4- середньотерміновий, 5) кредит короткотерміновий, 6) кредит особистий, 7) кредит речовий, 8) кредит внутрішній 9) кредит закордонний. Але тут самі вже назви говорять за себе та показують значення цього поділу.

Однаке, найголовнішою справою поділу цього кредиту буде його господарська ціль та господарське походження. За цілевим і господарським походженням кредит ділиться на: 1) кредит споживчий, 2) кредит продукційний, 3) кредит проми-

словий, 4) сільсько-господарський. Дальше ще — кредит поділяється на кредит інвестиційний і кредит оборотовий; це вже залежить від того, чи має він піднести та покращати тривалість даного господарства, чи достарчати йому засобів до обороту.

Поділ кредиту за господарським походженням розглядається як кредит похідний; він полягає на випозиченні вже існуючих, але не уживаних ще власниками капіталів таких, як всякі ощадності, банкові депозити і т. д., як теж первинні, витворювані через емісію кредитових документів, головно видаваних державою паперових грошей. Після деяких сучасних поглядів, то тільки цей другий рід кредиту повинен бути уживаний до всяких інвестиційних праць, що мають більше загальнодержавне значення.

Кредитові документи

В кожному народному господарстві, а теж і в господарстві світовому, всякі кредитові господарські обороти та їхні умови вимагають писемної форми. Отже, всяке писемне зобов'язання сторін, що беруть активну участь у якійсь торговельній операції, а при тому зобов'язуються заплатити певну суму грошей, як вимогу сплати звернену до других осіб, — зветься кредитовим документом. В кожній країні всі такі кредитові документи є писані якоюсь наперед установленою законною формою. Найбільше сьогодні уживаними такими кредитовими документами копоткореченцевого кредиту являються векселі та чеки.

Кредитовими документами довгореченцевого кредиту являються облігації та заставні листи. Векселі являються в двох видах: 1) вексель про-

стий та вексель переказовий. Вексель простий — це є писемне зобов'язання однієї особи заплатити другій особі в певний час якусь суму грошей. Вексель переказовий — це є наказ звернений до другої особи, заплатити третій особі в певний час якусь суму грошей. Отже, в першому випадку це буде зобов'язання платіжу, а натомість у другому випадку це буде вимога платіжу. Такий кредитовий документ, як вексель, можна передавати з рук до рук, тобто індосувати. Процедура, зв'язана з отриманням за вексель грошей, є дуже спрощена й відбувається в прискореному темпі

Чек

Завжди чек пишеться на пред'явника, а при передаванні його другим особам не треба ніяких написів. На чек може одержати гроші кожний, хто пропонує чек банкові. Повища процедура відноситься тільки до Європи, натомість в Америці практикується так, що хто передає свій чек другій особі, то мусить на другій сторінці чека покласти свій підпис так само, як це в Європі практикується при векселі.

Чек не приносить відсотків, як це є при векселю. Чек є дійсний у Європі на протяз короткого речення від 5-10-тих днів, зате в Америці він є важний на протяз довшого часу. Отже, чек є писаний наказ банкові, де чекодавець має вклад на поточному рахунку, виплатити пред'явникові чека зазначену в ньому суму грошей.

Заставні листи й облігації

Майже в кожній країні облігації випускаються лише якимись публічними об'єднаннями, як дер-

жавою, акційними товариствами і т. д. Всякі облігації приносять прибуток у формі проценту від своєї номінальної вартости.

Що ж таке облігація? **Облігація — це довготермінове опроцентоване зобов'язання на круглу суму.** Облігації видаються з терміном на протяг кількох, а теж і на протяг кількадесятих років. Довгий реченець тривання позики можна пояснити тим, що при виданні облігацій мається на думці, здобути відповідний кредит для збільшення основного капіталу, як напр. при будові великих фабрик, залізничних доріг і т. д. Облігації продаються на вільному ринку, і хто хоче, може їх купити.

Тут треба зазначити різницю між векселем і облігацією: На облігації завжди визначається розмір відсотків та всяких інших матеріальних вигід, які облігації приносять. Облігації не дисконтуються так, як це є при векселі, але за те ринкова ціна облігації в валюті, в якій вона виставлена, може різнитися від номінальної її ціни: чогось подібного немає при векселях, де ціна хитається лише в закордонних валютах.

Подібні до облігацій заставні листи гіпотечних банків; від облігацій відрізняються ці листи тим, що вони є забезпечені нерухомим майном, заставленим в тих банках, які їх видають.

Система жирова і компенсаційна

Побіч кредитових документів, які являються грошовими сурогатами, існує ще інший спосіб, який обслуговує торговельні справи — такі як виміна та виплати при допомозі жирової та компенсаційної системи.

Процедура при жировій системі полягає на то-

му, що переписують виплати між клієнтами даного банку з одного konta на друге — це так званий спосіб вирівнювання грошей.

Натомість компенсаційна система полягає в тім, що вирівнювання взаємних зобов'язань між банками відбувається за посередництвом спеціальних розрахункових інституцій (клірінг-гаузис). Перші такі клірінг - гаузис постали в Англії, в Лондоні, 1775 р. Про розміри таких розрахунків можемо дізнатись з такого клірінг-гауз у Лондоні, де тільки виключно за 1878 р. перевели в своїх розрахунках 5 мільярдів англійських фунтів, а в 1920 р. — 40 мільярдів фунтів.

Грошево-кредитові ринки

Найбільше поширеною кредитовою формою, з пункту бачення виміни предметів, є позичка грошового капіталу в різних формах. З огляду на великий попит у тій ділянці, головно тих, які пошукують таких позичок, як рівночасно й тих, які мають охоту уділювати такі позички, витворився в тій ділянці цілий ряд грошових посередників, що займаються ринковими операціями. З огляду на перевагу грошових трансакцій, такі кредитово-грошові ринки звуться грошовими ринками.

Зручність і легкість переказування грошових кредитів причинилась до того, що грошово-кредитові операції прибрали світовий характер, а при тому конкуренційний фактор виступає тут у більшій мірі, ніж в якій іншій подібній ділянці.

Такі обороти, хоча скупчені на багатьох ринках, так званих місцевих, і поділені за фінансовими спеціальностями, в дійсності пов'язані в один світовий ринок (міжнародний ринок). Ця справа є нам зовсім зрозуміла тому, що майже завжди ка-

пітал шукає для себе більшого зиску, і часто так буває, що капітал у гонитві за більшим зиском переноситься з одної країни до другої.

Колись у тій ділянці, тобто в ділянці експорту капіталів, домінуючу роль відіграла Англія, створивши грошовий міжнародний ринок у Лондоні. По другій світовій війні, дець від 1918 р., на міжнародному ринку в Лондоні, справа почала дещо переходити на некористь Англії. Головний міжнародний грошовий центр почав помалу пересуватися до ЗДА, в Нью-Йорку, а вже опісля, по упадку фунта на переломі 1931-1932 р. Лондонський грошовий міжнародний ринок перестав відігравати головну роль. В наслідок занепаду лондонського міжнародного грошово-капіталового ринку натворилось більше таких капіталових ринків, але вже не на міру та величину міжнародного світового грошового ринку. Ці новопосталі грошові ринки вже не були з собою так тісно пов'язані, щоб вони могли становити якусь певну міжнародну цілість. Причиною до цього розбиття було те, що по другій світовій війні європейські держави почали впроваджувати різного роду девізові обмеження, які утруднювали переказування за кордон кредитів і т. п. Такі девізові обмеження були впроваджені тоді в різних державах та в різноманітних формах.

Процентова та дисконтова стопа

Існують два важливі поняття, тісно пов'язані з грошовим ринком: **цінніть грошей та так зване дисконто**. Грошова цінність у певному розумінні, вживаному на грошовому ринку, означає відсоток (%), який належить заплатити за вживання грошей. Величина відсотка є залежна від роду позич-

ки, її довготривалості і забезпечення. Вони так, як і інші ціни, підлягає праву попиту та пощади.

Дисконто — це ціна, плачена за негайне одержання готівки за вексель чи явись іншого рода платні вимоги, для яких термін платності зобов'язаної особи ще не наступив.

Висоту відсотка чи проценту (%) на иваємо процентовою стопою, а висоту дисконта називаємо дисконтовою стопою: вони між обою співзалежні і мусять бути зі собою зближені. Коли, напр., процентова стопа перевищує значно більше стопу дисконтову, то перехилення в бік попиту та прагнення більшо о зиску на капітал спричинить відплив з ринків векселево-дисконтових на ринок інвестиційний і тим викличе брак готівки на векселево-дисконтових ринках, що в свою чергу спричинить підвищення дисконтової стопи.

Кредитові інституції

Перед обговоренням справи про кредитові заклади мусимо застановитись над тим, як постає кредит. Кредит може бути уділюваний безпосередньо: віритель випозичає довжникові якусь суму. Але тут уже з самого багатства форми кредиту і його часто скомплікованого характеру постає конечність певного посередництва. Тож на кредитовому полі витворилося професійне посередництво для виконання всякого роду послуг в ділянці грошово-кредитовій. Публічні інституції та приватні підприємства, що працюють професійно в грошово-кредитовій ділянці, називаються кредитовими інституціями або банками.

Завданням банків є збирати всі незатруднені грошові капітали, а опіля приділювати їх су-

спільно-господарським комірком, що відчують потребу капіталу.

Для таких збірно розподільних функцій існує цілий ряд більших і менших кредитових інституцій, що виконують різні завдання на грошово-кредитовому полі, а рівночасно всі вони є пов'язані в одну систему.

Така система звичайно буває пірамідальною, що її вершком є кредитова інституція — банк, який посідає право емісії банкнотів (його часто називають банком банків). Під тим банком, або вірніше — під його керівництвом знаходиться якась кількість банків акційних, державних і приватних, як теж різного роду банків гіпотечних; їхню підставу становлять банки кооперативні, ощадноспівтовариства, громадські, міські та повітові.

Всякі кредитові інституції, що існують сьогодні, постали в кінці 17-го та початку 18-го століття. Місцем їх народження є італійські міста. Виводяться вони з італійських платничих банків, де купці переховували свою металеву валюту (золоту), а теж за їх посередництвом доконували всяких торговельних розрахунків в умовленій грошовій одиниці.

Такі банки мали за свою головну ціль охорону перед підроблюванням чи фальшуванням грошової монети та допомогу в торговельних розрахунках. Тут треба відмітити, що такі банки тоді не платили жадних процентів від вложений депозитів, а навпаки купці мусіли платити за зберігання своїх грошей з тою, однак, умовою, що такі банки не мали права уживати тих депозитів до обороту. Але часом траплялися різні надужиття в тій ділянці.

Банки

Завданням банків є збирати вільні грошові капітали там, де вони найбільше знаходяться, і передавати їх у тимчасове користування тим господарствам, що тих капіталів якраз потребують. Отже, банки — це кредитові організації, які можна окреслити так: **Організація грошового кредиту в народному й світовому господарстві стало переводиться спеціальними підприємствами, що звуться банками.** Як видно з повищої дефініції, банки відіграють в економічному житті країни роль посередників у кредитовій ділянці.

Банки в своїх операціях найбільше оперують чужими грошми, тими, які їм довірили вкладники (депозитори). Основний та резервовий капітал банку служить у головній мірі на те, щоб у якомусь випадку дефекту збоку боржників, банк міг покрити ту суму, яку боржники не повернули до банку.

Як видно, то банк завжди для покриття своїх зобов'язань перед тими, хто йому доручив свої заощадження, може їх кожної пори своєчасно покрити завдяки основному і резервовому капіталові.

Операції банків в основному діляться на дві групи: 1) на операції активні та 2) на операції пасивні. В першому випадку, коли банк зібрані ним гроші розподіляє, тобто позичає тим, хто їх потребує — такі операції звуться активними. В другому випадку, коли банк притягає до своєї каси чужі гроші — такі операції звуться пасивними.

Тут треба пам'ятати, що при активних операціях банк являється кредитором, а при пасивних — боржником. Але завжди як при активних, так і при пасивних операціях банк керується одним і тим самим стремлінням: матеріального зиску. Як

при активних, так само й при пасивних операціях банк являється тільки посередником, що за своє посередництво одержує винагороду в формі відсотків.

При всіх активних операціях відсоток завжди вищий, натомість при пасивних — завжди нижчий. І саме ця різниця відсотка між активними й пасивними операціями банку є чистим зиском банку.

При пасивних операціях банк приймає вклади, за які виплачує нижчий відсоток, зате при активних операціях, коли позичає гроші, тоді бере вищий відсоток, у такий спосіб черпає свої прибутки.

До пасивних дій банків належать такі операції: 1) приймання від населення вкладів; такі вклади є двоякі: термінові та безтермінові; 2) випуск акцій свого підприємства з метою притягнути нові капітали для поширення власного підприємства; 3) випуск облігацій з метою довгореченцевих позичок; 4) випуск гіпотечними банками заставних листів під заставу нерухомостей (тут треба зазначити, що такі гіпотечні банки не виплачують готівкою, а лише опроцентованими заставними листами) і 5) емісія банкнотів емісійними банками.

До активних дій банку належать такі операції: 1) дисконт векселів; 2) уділювання позичок під заставу цінних паперів (така операція зветься льомбардовою); 3) торгівля, тобто кугно й продаж закордонної валюти, — як золото і т. д. 4) комісові операції, як перекази грошей за кордон, полагоджування різних платних рахунків своїм клієнтам і т. д.

Банки діляться на кілька спеціальних типів: 1) емісійні, 2) комерційні, 3) гіпотечні, 4) меліо-

раційні і т. п. Щодо своїх власників, то банки можуть бути такі: 1) державні, 2) муніципальні, 3) кооперативні та 4) приватні. Такі приватні банкові установи можуть бути й одноособові, коли власником основного капіталу являється одна особа, колективним банк буде тоді, коли власником являється група людей.

Сьогодні найбільше розповсюдженими банками являються акційні банки. Тепер є чимраз більша тенденція перетворювати одноособові банки на акційні. Це діється тому, що при такому об'єднанні збільшується основний капітал банку і такий банк має більші вигляди на свій розвиток, а теж і на конкуренцію з меншими одноособовими банками.

Централізація банків

Зовсім окреме становище займає в народному господарстві (головно в сьогоднішній кредитовій системі), де дуже важливу роль відіграє **державний емісійний банк**, одинокий в державі, що має привілей видавати банкноти, випосажені в правний законний примус платіжного засобу. В той спосіб емісійний банк може затягати у населення безпроцентові позички; одночасно він є регулятором грошового обігу, а при тому держить контроль над грошовою вартістю.

У кожній державі існує майже завжди тільки один емісійний банк. У тих державах, де існує більше таких банків, централізаційна тенденція призвела до злиття (фузії) тих банків, або просто один з таких банків признано централею всіх інших банків, які мусять підлягати контролі центрального банку.

Найдовше система вільної емісії грошей задержалася була в ЗДА, де до 1912 р. було приблизно около 7,500 народних емісійних банків. Одначе в

1913 р. засновано, побіч тих 12 окружних банків, що мають назву Federal Reserve Bank — нову централью Federal Reserve Board, і всі банки підлягають під одне керівництво.

Загально всюди переважив характер системи приватних банків, крім Росії та Швеції, де існують лише державні емісійні банки. Емісійний банк є акційною спілкою і держава на діяльність такого емісійного банку має тільки в більшому обсязі контролю, застережену відповідним правовим статутом. Таке відокремлення емісійного банку від організму держави мало за свою ціль охорону перед великим надужиттям емісії банкнотів на бюджетові потреби, а при тому більше запевнення, що економічно-фінансова політика в своїх чинностях буде керуватися дійсними потребами кредитового й грошового обігу. Такий приватний характер емісійного банку виглядає на начебто якусь свободну форму господарського самоуправу, який має за свою ціль гарантію нормального діяння економічних сил. Однак в дійсності таке опікунство держави на практиці показалося у деяких випадках повною державною контролею.

Спосіб покриття банкнотів

Система контингенту, або так званої кількості банкнотів, що не є покриті шляхетним металом, дозволяють емісію банкнотів без покриття шляхетним металом тільки до означеного максимуму. "The Currency and Bank Notes Act" з 1844 р. визначає для англійського банку право випуску так званої філіційної емісії на пахунок державного довгу та інших забезпечень до висоти 14 мл. фунтів. "The Currency and Bank Notes Act" з 1939 підвищив розмір такої емісії аж до 300 мл. фунтів. На

практиці така система показала не дуже догідною і вимагає зміни.

Інший спосіб покриття банкнотів — це система мінімальної металевої резерви у відношенні до суми емісії банкнотів, часом теж до суми негайно платних зобов'язань. Забезпеченевий процент майже завжди хитається в межах від 20 до 60%. Така система була практикована в деяких європейських країнах, зокрема в колишній Польщі. Вона більш еластична і дає змогу банкові на більшу свободу достосування своєї емісійної політики до всяких хитань у ділянці господарського життя. Звичайно валютна резерва є скомбінована з металю, девіз та чужої валюти, а при тому металевий запас часто доходить навіть до 75% тієї резерви. Натомість в США вимагається 100% покриття банкнотів, при тому принаймні 25% мусить бути золото, а решта 75% може бути: золото, державні бонди й інші цінні (вартісні) папери.

РОЗДІЛ IX. ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ

Торгівля

Торгівля — це професійне посередництво в ділянці виміни господарськими добрими між продуцентами та консументами. Торговець (купець) — це особа, що професійно займається (затруднюється) торгівлею.

У кожному розвинутому народному господарстві постійно відбувається обмін господарськими добрими. Такий обмін відбувається при допомозі торгівлі. Всяка торговельна операція полягає на тому щоб товар купити там та тоді, де він дешевий, а продати там та тоді, де він дорожчий.

Головне значення торгівлі полягає на розпов-

сюджуванні всіляких господарських виробів поміж відборців. Одначе, таке розповсюдження чи розподіл ще не означає, що це є тільки механічно-транспортна чинність.

Торгівля провадить цілу розподільну організацію, будучи посередництвом у часі, місці, кількості і якості. Купець набуває більшу кількість товарів у часі та місці там, де вони найбільш доступні до набуття від продуцента, а опісля розпродує їх в часі й місці, кількості й якості там, де на них є в даному часі найбільша потреба, тобто попит споживачів. Своєю діяльністю торговець начебто виповняє функції кредитові та транспортні. Цим він відтяжує обидві сторони, що беруть участь у виміні господарським і добрами, від дуже багатьох чинностей, де він як спеціаліст вив'язується в торговельній ділянці краще й дешевше.

Тут подане поняття торгівлі є показане тільки схематично. А в дійсності господарські відносини в модерних країнах спричинили всякі на широку скалю спеціалізації, які розділюють торговельні послуги на цілий ряд окремих чинностей.

З повище поданих торговельних чинностей постають їх додатні прикмети. Через добре зорганізовану торговельну сітку постає вплив на оживлення продукції та консумції, спричиняючи тим загальний добробут у країні, вирівнює попит і подачу в торговельній та господарській ділянці, при тому розширює всякі нові технічні здобутки і так відіграє поважну ролю в новітньому цивілізаційному поступі.

У процесі торговельних операцій товар не переходить жадних спеціальних змін. При торгівлі роля торговця, як вже було сказано, полягає на

тому, що він тут являється тільки посередником між продуцентом та споживачем; купує готові до вжитку товари від продуцента та перепродує їх споживачам. В цілому процесі торговельних операцій товар не підлягає жадним зм.нам, тут він при допомозі торгівця переходить тільки на власність від продуцента до споживача.

Треба відмітити, що хоч при торговельних операціях товари не міняють ані своєї зовнішньої форми, ані теж своєї скількості й якості, то все ж таки за допомогою торгівлі змінюються відношення й віддаль, яку переходить товар від продуцента до споживача. Тут саме головною заслугою торгівлі є те, що вона вишукує в різних місцях і країнах товар і зближує його до споживача. Саме тим збільшує цінність даного товару.

У тому випадку споживач цінує тільки товари для нього конечно потрібні або ужиточні. Бо вартість якогось одного товару не всюди має однако-ву ціну; так напр. один фунт помаранч має іншу вартість на фармі десь у Флориді, а іншу — коли торговець вже доставив його на місце — скажімо до Торонта в Канаді, і той фунт помаранчів у крамниці жде свого споживача.

Як видно з повищого, то торгівля приносить су-спільству великі вигоди. Хоч часто при тому торго-вець за обслугову своїх покупців побирає солід-ний прибуток, тобто зиск, що може деколи пере-вищує вартість затраченої ним праці; всеж таки він є нижчим від витрат, які мусіти б понести спо-живачі. коли б кожний з них мусів особисто шу-кати товару, якого він потребує, а головнo, коли б йому прийшлося шукати продуцента, що проду-кує ті товари. Отже, як бачимо, торгівля є факто-ром, що урівноважує попит і пропозицію та ви-рівнює товарові ціни.

Торгівля з соціального погляду

Хоча торгівля в кожному суспільстві дуже корисна й дуже потрібна, то все ж таки з соціального погляду проти неї є дуже багато закидів. Їх підставу треба шукати не тільки в специфічному характері якогось підприємства, але і в історичному минулому. Як відомо, торгівці свої зиски одержують з різниці між купівельною та продажною ціною товарів. Торговець старається якнай-дешевше заплатити за товари продуцентів, а за ті самі товари взяти якнайдорожче від споживача. На перший погляд виглядало б, що торговець однаково визискує як продуцентів, так і споживачів. Але нам відомо, що товар виходить з рук торговця в такому вигляді, яким він його одержав від продуцента. Тож тут торговець черпає свої зиски тільки за своє посередництво, жадної фізичної праці ним не витрачається. Тому дуже часто навіть на малого торговця дивляться як на такого, що живе з дармової чужої праці.

Дуже негативно відбивалось на купецькій opinіi те, що раніше купці вели себе подекуди нечесно й тому власне в тих давніх часах купці не мали ні чести, ні поваги. Девізою колишніх купців було обдурювати своїх покупців всякими нечесними способами, послуговуючися вирафінованими методами брехні, щоб тільки якнайбільше заробити.

Сьогодні справа змінилася на краще: купецький фах кожний шанує та поважає так само, як всякий інший фах. А діється це тому, що сьогоднішній купець при своїх торговельних операціях послуговується чесними методами та старається якнайкраще обслужити своїх клієнтів добром відповідної й найкращої якості товарів.

Треба підкреслити, що сьогодні всякий товар

від продуцента до споживача переходить досить довгий шлях; він іде через цілий ряд торговельних посередників; з них кожний зосібна накладає на той товар якусь частину ціни, щоб при тому скористати за своє посередництво. Очевидно, що споживач є змушений платити зайвий гріш за такі торговельні послуги. Тож ми бачимо, що на тому всьому найбільше терплять широкі маси споживачів.

Поділ торгівлі

Як ми вже знаємо з попереднього, завданням кожної торгівлі є усувати просторове й часове роз'єднання між попитом та пропозицією. Торгівля поділяється на два головні види: 1) торгівля розподільна і 2) торгівля спекулятивна. Торгівля розподільна полягає на тому, що торговець купує товари там, де вони дешевші, а продає їх там, де вони дорожчі, тобто де на них є більший попит. Отже розподільна торгівля є тим чинником, що урівнює попит та пропозицію товарів, а при тому вирівнює товарові ціни на різних ринках.

Спекулятивна торгівля базується готовно на тому, що торговець купує товари там і тоді коли вони дешеві, а не продає їх відразу, а дожидає часу, коли ціна на них піднесеться, а в'їх при тому зможе одержати більше зиску. Але навіть у тому випадку не його егоїстичне постачування приносить нехотючи деяке вирівнювання товарових цін у часі.

Дальший поділ торгівлі є такий: 1) торгівля локальна (місцева), 2) торгівля мандрична, 3) торгівля безпереривна, 4) торгівля періодична, 5) торгівля гуртова і 6) торгівля роздрібна. Торговля локальна полягає на тому, що всякі торго-

вельні операції відбуваються в помешканні торговця; торгівля мандрівна — торговець свій товар розвозить по домах своїх покупців; торгівля безпереривна — відбувається стало чи то в домі торговця, чи при допомозі торговельних агентів, які стало розвозять товар по домах своїх покупців; торгівля періодична — торговець вивозить свій товар на продаж тоді, коли відбувається в певному якомусь періоді часу торги, як напр. великі осінні чи веснянні ярмарки і т. д. Гуртова торгівля полягає на тому, що торговець купує товар від продуцента великими партіями, а опісля цей товар відпродує дрібним торговцям; торгівля роздрібна — торговець свої торговельні операції переводить зі своїми покупцями, або вірніше — всі торговельні операції відбуваються між ним та його покупцями.

Дальше торгівля ще ділиться на два види: 1) торгівля внутрішня та 2) торгівля зовнішня. Торгівля внутрішня відбувається в межах тільки одної країни. Торгівля зовнішня провадиться як поодинокими господарствами, так і цілою країною з другими країнами тобто тут усі країни взаємно торгують поміж собою.

Дальше розрізняють ще торгівлю імпортову та торгівлю експортову; перша — це, коли ми товар довозимо з-за кордону, а друга — коли ми товар вивозимо з своєї країни за кордон.

Міжнародня торгівля

На перший погляд здавалося б, що всі засади, які беруть участь у керуванні торгівлею внутрішньою та закордонною є до себе зовсім подібні. Але коли до них приглянемося ближче, то побачимо між ними певні різниці.

Різниці ці полягають на обмеженні міжнародних торговельних оборотів, які застосовують на своїх кордонах держави, і на платному механізмі. Дальшим наслідком тих проблем є менша рухливість праці та капіталу в порівнянні з нормальними відносинами, а це в свою чергу спричинює засидження в родинних місцевостях та сприятливі умовини для безробіття. Все це наклонює капітал до внутрішніх інвестицій.

Загально беручи, то всякі користі, що випливають з закордонної торгівлі, є зовсім подібні до тих користей, що випливають із внутрішньої торгівлі.

Торговельний баянс

Торговельний баянс — це є числове грошове зіставлення всіх товарів, привезених з закордону до своєї країни та одночасно всіх вивезених товарів зі своєї країни за кордон в якомусь періоді часу: тут звичайно рахують річний період.

Процедура торговельного баянсу полягає на тому, що порівнюють всі ці позиції експортів та імпортові за цілорічний період. Коли експортна позиція являється більшою, тоді кажемо, що торговельний баянс є активний (додатний), а при тому наша країна одержала за вивезені товари за кордон у грошовій готівці чи векселями або девізами більше, ніж сама переказала (вислала за границю) за куплені там всякі товари. Таким чином у цім випадку постає надвишка. Але коли імпортова позиція (привозу) являється більшою від позиції експортової (вивозової), тоді кажемо, що баянс являється пасивний або від'ємний, тобто постав недобір.

Торговельний баянс має дуже велике значення

в кожному народньому господарстві тому, що в переважаючій більшості він розтягається на більшу частину народньо-господарських торговельних оборотів з закордоном. Торговельний баланс являється барометром торговельної ділянки даної країни, який показує здібність даної господарської структури країни, висоту її коштів продукції у відношенні до інших країн, напр. перевага в експорті за кордон сировини, а знов же в імпорті готових товарних виробів показує, що існує дуже низький промисловий рівень країни який вимагає більших інвестиційних вкладів у промислову ділянку.

Платничий баланс обіймає цілість усіх торговельних оборотів даної країни з закордоном, а тому містить у собі баланс торговельний. До платничого балансу входять всякі виплати з ділянки торговельних послуг, які були переведені на conto закордону, з належних відсотків від капіталів даної країни, уміщених за кордоном, всякі заробіткові гроші емігрантів переказувані (пересилані) до їх країн, гроші, що вплинули з туристики і т. д. і всякі виплати на рік закордону. Такий баланс являється вірним тільки приблизно, бо ніколи не можна зробити точних обрахунків з закордоном. З повищого означення відносно платничого балансу виходить, що пасивність торговельного балансу ще не говорить про те, що економічне становище країни з приводу від'ємного торговельного балансу являється цілком в хаотичному господарському стані; воно свідчить, що з огляду на несприятливі економічні відносини, які панують в даній країні, ця країна мусить обов'язково постаратися, щоб на майбутнє запевнити собі більший доплив з закордону всяких засобів

у формі заплати за вивезені товари за кордон, які становили б надвишку над вивозом (експортом) з таких прибутків, як послуги за перевіз товарів чи з ділянки туристики.

Загально беручи, торговельний баянс відіграє важливу роль в країнах аграрних, убогих на капітали тому, що країни багаті на засоби капіталів завжди є спроможні без всяких обтяжень покрити всякий дефіцит торговельного баянсу всякими іншими позиціями платничого баянсу.

Біржа

Біржею називаємо місце, де збираються продавці й покупці. Треба розуміти, що біржа не являється ні ярмарком, ані теж базаром. Хоча базар та ярмарок теж є місцем, де збираються продавці та покупці, але тут є та різниця, що базар є вільним місцем для всіх людей і прошарків, натомість біржа є вже спеціальний організований ринок заступних цінностей, де операції відбуваються постійно, безпереривно й прилюдно. Членами біржових зібрань можуть бути тільки ті особи, що відповідають точним вимогам усіх біржових правил. Усі біржові операції переводяться на біржі при допомозі спеціальних біржових посередників, так званих маклерів.

Біржа в своїх операціях керується спеціальними правилами, що зветься «узанси». Всі ці правила порядкують взаємовідношення осіб, що беруть участь в біржевій торгівлі. Треба ще зазначити, що не всі цінності господарських дібр є допущені до біржового користування, а тільки такі, які даються легко заступати. Всяка біржа має свій власний виборний уряд, свої власні суди, що зветься «третейськими». Біржа теж видає свій власний

бюлетень, де нотує курс і ціни усіх своїх операцій. Біржа є тим ринком заступних цінностей, де не мусять бути об'єкти біржових операцій, тут не мусять знаходитись спеціально ті товари, якими тут торгується, як збіжжя, нафта, вугілля і т. д. На біржі торгівля провадиться тільки на підставі зразків або лише тільки зазначається основну родову прикмету даних товарів чи цінностей.

Біржові операції дають самій біржі дуже великі можливості розвивати її торговельні операції в безконечність. Вияляється, що такі біржові операції є дуже корисні та практичні вже хоч би тому, що тут не потрібна фізична приявність даних товарів, а тим власне заощаджується кошти транспорту, тобто доставки товарів на ринок. Додатньою прикметою біржі є ще й те, що кожна одиниця якогось товару такого самого рода й сорту може бути заступлена іншою одиницею такого самого рода й сорту.

Тут можна переводити торговельні операції з такими заступними цінностями, де вони не зв'язані з якимись конкретними одиницями цінностей. На біржі не можна виконувати торговельних операцій з такими товарами, які мають якесь рішальне значення, як напр. якісь індивідуальні родові знаки кожної окремої одиниці і т. д. Отже, не можна виконувати торговельних операцій, напр. з кіньми, расовими коровами, всякими модними товарами і т. п.

Найбільше поширеним об'єктом біржових операцій являються всякого роду цінні папери, як напр.: облігації (бонди), акції (шери), валюти, девізи і т. д. Дальшою додатньою прикметою біржі є ще й те, що всякі торговельні операції виконуються прилюдно й безпереривно, за винятком

неділь чи свят. Треба сказати, що тут сходяться найбільші комерсанти й капіталісти та полагоджують свої інтереси.

Отже, біржа є головним ринком, де громадиться капітал для продукційних цілей. Як видно з повищого, то біржа є удосконалений ринок, який найбільше надається та відповідає капіталістичному господарству.

Біржі діляться на дві категорії: 1) біржі товарів та 2) біржі фондові. Товарові біржі займаються операціями, зв'язаними з торгівлею всяких товарів. Фондові біржі займаються торгівлею цінними паперами.

Треба відмітити, що в більших торговельних осередках біржі спеціалізуються тільки в якомусь одному роді товарів, як напр. вугілля, збіжжя, бавовна, нафта, дерево і т. д. А для торгівлі цінними паперами є теж спеціальні біржі, де виключно відбувається торгівля всякими цінними паперами. На біржі теж відбуваються всякого рода гри, як гра на різницю цін і т. д. Як з одого боку біржа є корисна та практична організація, так з другого боку вона являється центром всякої спекуляційної торгівлі.

Механізм міжнародної виміни

Щоб зрозуміти значення міжнародної торгівлі то обов'язково треба пізнати її механізм. У міжнародній торгівлі є тільки дві форми виміни: 1) виміна сира, де прямо вимінюється товар за товар та 2) виміна, що відбувається при застосуванні загально відомого та вживаного мірила цінности — золота.

У первісних часах торговельна виміна відбувалася в спосіб натуральний де вимінювалося товар

за товар, при чому можна ствердити, що така сама форма виміни вертається до міжнародньої торгівлі й сьогодні. З огляду на те, що такий відворот є пізніший ніж виміна, основана на принципі золота, то ми переглянемо насамперед міжнародню торговельну виміну, що відбувається при допомозі золота.

1) Механізм виміни, що відбувається в системі золотої валюти виглядає в той спосіб: У міжнародній торгівлі відбуваються всякі торговельно-кредитові виміни при допомозі закордонних векселів та девіз, як теж при допомозі компенсаційної техніки клірінгу, що привело величезну частину виплат тільки до переписання з конта на конто, то все таки існування різних валют у країнах продажу та закупу змушують торговельні сторони часто установляти взаємний стосунок валюти при допомозі спільного мірила — золота.

Факторами при установленні відношення курсу валюти являються міжнародні договори купна та продажу. Коли, напр. країна А імпортує багато товарів з країни Б, то вона за це мусить виставляти векселі для країни Б. Тоді подача векселів країни А, являється дуже велика, а натомість попит на ті векселі є дуже малий, а тому й ціна на ті векселі дуже знижується, тобто спадає пониже рівня їхньої номінальної вартости в золоті, а натомість дуже підноситься дисконтова стопа. Тут треба пам'ятати, що механізм міжнароднього ринку працює загально. Коли, напр. країна А буде мати багато векселів країни В, яка знов має дуже багато векселів країни Б, то в тому випадку країна А може вжити векселів країни В, на покриття своїх довгів у країні Б. Таким способом урегулюється додатньо курс для країни вірителя.

Границею курсової різниці являються дві т. з.

золоті точки. Золотою імпортовою точкою являється точка понижче золотого паритету даної валюти, а золотою точкою експортовою є точка вище цього паритету. По переході цієї точки є корисніше розплачуватися золотом ніж векселями. Економічна наука називає це різницею золотих точок.

Золотий валютний механізм повинен негайно вплинути корисно на валютний курс. Коли курс погіршився в наслідок надлишку імпорту над експортом, а впарі з тим у країні довжника настало зменшення запасів золота, на якому був базований кредит, тоді згідно з квантитативною теорією грошей ціни повинні б обнизитись в тій країні, що є довжником, а піднятися в тій країні, що є вірителем та до якої перевезено золото. Це з черги повинно спричинити збільшення експорту з тої країни, яка є довжником, та підняти її валютний курс. З огляду на те, що свободна діяльність економічних сил завжди є сильно обмежена внутрішніми факторами, де їхня діяльність вимагає довшого періоду часу, то гласне тепер уживається інших засобів, як от піднесення дисконтової стопи чи підтримування курсу фондової вирівняльної валюти.

Тут треба звернути увагу на те, що міжнародні біржові трансакції, які виводяться з міжнародної торгівлі, мають у тій системі величезний вплив на внутрішні ключеві господарські обставини, а тому великі фінансисти мають у таких господарських обставинах світового господарства ключеву позицію. Можливо, що в звязку з тим міжнародній грошовий ринок підлягає часто спекуляційним потрясанням. Тож нічого дивного, що критики цієї загальносвітової господарської діяльності ре-

гулювання твердять, що не можна узалежнювати долі народу від всяких спекуляційних комбінацій малого гуртка міжнародної фінансерії. Знов же прихильники тієї тези твердять, що деякі надужиття мусять існувати завжди і всюди. Однак, у величезній масі індивідуальні операції та децизії, базовані на певних господарських мотивах, які устанавлюють загальні тенденції світового господарства є випадковими, а тому вони завжди бувають економічно найкориснішими.

Білятералізм

По закінченні першої світової війни, тобто по 1918 р., у деяких державах була спроба повернутися до вимінного механізму, базованого на принципі золота, Впроваджено знову валютний систем, базований на золотому покритті, привернено вільну торгівлю (в теорії). Але показалося, що такий господарський механізм не працював задовільно. Всі нарікали на погані сторони того механізму та його застарілість, критикуючи класичних економістів-теоретиків за недосконалу їхню доктрину, забуваючи, що економічні права діють тільки в умовах своїх основ, а ті властиві їм умови вже перестали діяти. Золота валюта практично перестала бути золотою, виміна банками банкнотів на золото була дуже обмежена, й зовсім заборонена. Міжнародний грошовий ринок у Лондоні в Англії, який уможлиблював свободну виміну закордонних векселів, після війни чи в наслідок війни був так обезсилений, що не був спроможний відіграти свою попередню ролю, та на практиці, по великому падінні фунта у 1931 р., перестав існувати взагалі.

Країни — вірителі відкинули принцип свободної

торгівлі, старались витягнути з країн — довжників свої належності, а при тому продати їм якнайбільше своїх товарів нічого в них не купуючи. В такій економічній ситуації механізм не міг правильно діяти, бо всі його складові частини перестали існувати.

В такому непевному господарському положенні, країни — довжники почали оборонятись перед витяганням від них решток золота, за які вони ще могли одержати необхідні для них закордонні товари. У зв'язку з тим постали нові форми міжнародної торговельної виміни.

Рівночасно з тим у багатьох країнах пробудився приспаний націоналізм. При допомозі національних кличів ці країни старались якнайскорше розбудувати своє народне господарство, вважаючи, що при вільній господарській діяльності вони того не могли б так скоро добитись. Коли ще до цього вони опинились у 1929 р. у великій економічній депресії, то тоді стати ще більше відчувати потребу грошей як на цілі інвестиційні, так само й на внутрішню кредитову експансію, при допомозі якої можна було переборювати господарську кризу та піднести господарську кон'юнктуру. Тому вони мусіли відсунутись від світового ринку та завести контроль в цілому закордонному обороті, тобто вірніше — контроль девізову. Щораз більше заводилась контроля в усіх ділянках народного господарства. Передову роль в тому вела Німеччина.

На підставі такої економічної політики витворилася ціла система міжнародної торгівлі, базованої на дуже строгій державній контролі торгівлі й валюти та на обосторонніх (білятеральних) договорах щодо взаємних контингентів імпортово-екс-

портових. Розрахунки виконувано на базі клірингу по умовленому курсі валюти.

Ця система (білатералізм) походить від її основи, тобто від білатеральної умови. Теорію ту започаткував др. Маєр. На його думку, сьогодні державна політика кожної країни просякає ціле господарське життя, маючи одне з головних завдань запобігати господарським кризам, тобто вести кон'юнктурну політику.

З огляду на те, що в народному господарстві вільну господарську діяльність замінено кон'юнктурною політикою, то не може бути мови про дотеперішній міжнародно-вимінний механізм. В зв'язку з тим тепер треба в інший спосіб узгоджувати кон'юнктурну політику різних держав.

Деякі західні економісти, головю англо-американські не погоджуються з тою доктриною. Вони кажуть, що дійсна ціль білатералізму є впровадження торговельного монополю, призначеного на те, щоб при його допомозі збудувати сильну мілітарну потугу для тоталітарної держави. В кожній білатеральній системі мусять творитися блоки держав, де найсильнішу позицію здобувають сильні держави і використовують економічно своїх сателітів. На думку багатьох англо-американських економістів, система вільної торгівлі найбільше гарантує загальну догідність. При тому треба не забувати про ту відповідальність, яка тяжить на державах — вірителях. Вони повинні погодитись на збільшення свого імпорту, коли вони хочуть, щоб механізм вільної торгівлі діяв з повним задоволенням. Дуже багато економістів твердять, що регулювання міжнародними торговельними оборотами повинно відбуватись при допомозі центрального світового планування.

РОЗДІЛ Х.

ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРАНСПОРТУ

Транспорт

Кожна країна, без огляду на її господарський лад та порядок, мусить мати 'внутрі своєї країни якийсь рід транспорту. Що ж таке транспорт? **Транспорт — це така ділянка господарської чинности, яка виконує обов'язок перевозу людей та всяких товарів у просторі.** Бувають такі види транспортів: 1) суходільний, 2) водний та 3) повітряний.

Дальше, транспорт ділиться ще на такі роди: а) екстенсивний та б) інтенсивний. При першому головну роль відіграє природа й праця, а при другому головну роль відіграє капітал. До екстенсивного зараховуються такі види транспорту, як напр. гужовий та річний. До інтенсивного зараховують такі види транспорту, як залізниці, пароплавання, авіація та автомобільний.

Зрозуміла річ, що малий човен порушуваний при допомозі рук, чи більший корабель-вітрильник, чи віз що його тягнуть коні, чи ровер, який людина мусить обертати при допомозі своїх рук чи ніг, — усе це безперечно зараховуємо до видів екстенсивного транспорту. Натомість такі види транспорту, порушувані при допомозі всяких машин, як напр. залізничні паровози, порушувані при допомозі водної пари чи електрики, автомобілі, порушувані при допомозі газу, витвореного з бензини чи нафти, літаки, порушувані при допомозі газу, витвореного з погінного матеріалу або модерні літаки, порушувані при допомозі атомової енергії, всякі пароплави, порушувані при допомозі водної пари,

нафти чи атомової енергії. Всі ці види механічного транспорту зараховуємо до інтенсивного.

Тут ще треба відмітити, що з технічною прогресією людства йде рівночасно й прогресія в ділянці всіх видів транспорту. Як бачимо, то перед людським поступом уступає транспорт екстенсивний, а на його місце приходить удосконалений транспорт інтенсивний. Є надія, що в недалекому майбутньому людство буде послуговуватись виключно високо вдосконаленим інтенсивним транспортом

Транспорт має для кожного народного господарства величезне значення у всіх його господарських ділянках. Як нам доказує історія народнього господарства, то економічне й культурне життя в усіх античних народів найкраще розвивалось при якихось природних чи тяж битих шляхах, як напр. при великих сплавних ріках, при морських берегах і т. п.

Те саме діється й за наших часів; при залізничних чи тяж битих шляхах найкраще розвивається культурне та економічне життя кожної країни. Бож усякий транспорт є необхідним чинником у кожній ділянці господарського життя, треба зазначити, що чим більше транспорт є удосконалений, тим він дешевший та шораз скоріше наближує до себе найдалше від себе віддалені географічні місцевості на цілому земному глобі. Завдяки транспортіві всюди в світі покращали взаємини (стосунки) тому, що можна перевозити всякий товар з місця на місце і такий товар можна збувати дешевше. Скорий і дешевий транспорт зблизив до себе в просторі всі найбільше віддалені від себе країни світу, з одного боку облеглив перевіз товарів з країни в країну, так з другого боку

збільшив конкуренцію усіх промислово - торговельних країн між собою, на тлі чого постали великі міжнародні непорозуміння.

Водний транспорт

Від найдавніших часів транспорт мав дуже велике значення. Моря та сплавні ріки давали людям безплатні дармові дороги, по яких можна було перевозити тяжкі товари легше, ніж по сухопутних дорогах. При тому море давало доступ до різних країн, уможливорюючи торговельні взаємини з далекими країнами. Очевидно, що тут праця і людська підприємчивість дуже багато причинились до покращання цього рода транспорту через удосконалення будови суден та водних доріг, пристаней для причалу малих чи більших кораблів. Людство користується водними дорогами від дуже давніх часів тому, що водні дороги надаються до перевозу важких транспортів. Водний транспорт являється дешевим транспортом, а зате він є повільний у порівнянні з друлими видами транспорту.

Дуже часто водний транспорт являється конкуренційним супроти інших видів транспорту ще й тому, що на кораблі можна вмістити великий вантаж товарів. Кораблі надаються до перевозу таких матеріалів, як залізна руда, вугілля, нафтова ропа, в які будівельні матеріали, як цемент, цегла, камінь, дерево і т. д. Коли збудовано такі водчі канали, як Суєзький та канал Панамський (Канал Суєзький знаходиться в Африці, а Канал Панамський в Центральній Америці), то вони скоротили морську дорогу на тисячі миль, а в зв'язку з тим і транспорт став дешевшим. Колись морський транспорт уважали монопольним. Коли, напр.

хтось хотів поїхати з Англії до Австралії, то мусів їхати водою, тобто кораблем. Сьогодні — це вже належить до минулого. Сьогодні велику роль в міжконтинентальній, головню в пасажирській транспортції відіграють літаки. Літаком можна скоріше й вигідніше дістатися до всіх країн чи закутків земної кулі.

Залізничий транспорт

З проведенням залізниць у цілім суходільнім транспорті почалася велика еволюція. На залізницях можливо перевозити більшу скількість усякого рода товарів з місця на місце в дуже скорому часі. Розвиток залізничого транспорту та його технічних удосконалень сприяли більшому господарському розвиткові тих земельних просторів, що з браку водних доріг були позбавлені догіднішої транспортції, а через те інтенсивнішої експлуатації цілої країни.

Такі транспортно-технічні поліпшення в ділянці залізничого транспорту привели до покращання в цілій організаційно - економічній структурі всіх культурних країв. З постанням залізничого транспорту зросли до великої сили залізничі підприємства; їх послуги являються дуже корисними для цілого народного господарства. А що залізниці являються дуже важливим фактором у транспортції кожного народного господарства, то держава взяла під свою диспозицію залізнично-транспортні підприємства. Із-за розмірів капіталовкладів залізниці являються дуже великими підприємствами; їх капіталовклади рахуються на сотні тисяч мільйонів. Більша частина тих капіталів, вкладена в залізничні підприємства на розбудову залізничних доріг, мостів, тунелів і т. д., е

безповоротними тому, що вони є активними тільки до часу, доки існує та функціонує залізниця.

З огляду на те, що при будові залізничних доріг вимагається величезного капіталу та примусового вивласнення ґрунтів при допомозі державного авторитету, то в зв'язку з тим держава перейняла контроль над залізничними транспортними підприємствами.

Для західньо-європейських залізниць підраховують, що приблизно тільки 25 % цілої суми поточних витрат мають певний зв'язок з розмірами вантажного та особового руху, а решта 75% від цього не залежить і дефіцити покриває держава.

Автомобільний транспорт

У ділянці автотранспорту автомобіль являється дуже зручним перевозовим засобом. Початком розвитку автомобільного транспорту вважається період часу від 1914 до 1918 р. Кажуть, що причиною розвитку автомобільного транспорту були вояки, що в першій світовій війні набули шоферського фаху в армії, а по закінченні війни демобілізовані свій шоферський фах використали в громадському житті.

До цього треба додати, що після закінчення першої світової війни в 1918 р. можна було дістати по дуже приступних цінах військові автомобілі; армія випродувала їх як уже перестарілі. Подекуди й сама армія залишала на полях чи лісах багато автомобілів, що вимагало ремонту. Такі покинуті автомобілі люди попідбирали, ремонтували та вжили їх до транспортацийних послугів.

З появою більшої кількості автомобілів почали появлятися багато транспортних підприємств. Вони показали дуже вигідними та дешевими.

Таке автомобільне транспортне підприємство не вимагало мільйонного чи мільярдного капіталовкладу, як при залізничному підприємстві. Автомобільний транспорт не є тісно зв'язаний тільки з одною дорогою, як це є при залізничному транспорті. Автомобільний транспорт піде по кожній битій дорозі, а автомобільні підприємства не мусять витратити величезних грошових сум на будову дорожніх доріг, як це є при залізничних підприємствах. Залізничні дороги не вигідні тому, що ними не можна їхати в усіх напрямках, а тільки туди, куди прокладено залізничну лінію. Автомобільний транспорт являється грізним конкурентом залізничного транспорту, особливо в ділянці пасажирської транспортації. Автомобільний транспорт довів своєю діяльністю до того, що сьогодні вже залізничний транспорт не являється більше монопольним транспортом, як це було колись, а в зв'язку з тим ціла транспортна політика в народньому господарстві мусіла спрямуватися на інші рейки.

Під сьогоднішню пору автомобіль у ділянці цілої транспортації відіграє величезну роль. Сьогодні більша частина населення має власні автомобілі (в ЗДА), і замість їхати залізницями кожний подорожує своїм власним автомобілем або автобусом, що являється дешевшою транспортацією, ніж їзда залізницею. Сьогодні можна зауважити, що і в ділянці важкої транспортації в дуже багатьох випадках послугуються теж автомобільним транспортом, головню там, де вимагається негайного перевозу товарів, що скоро псуються. Такі товари, як напр. будівельний матеріал, каміння, цегла, залізо, пісок; опаловий матеріал: вугілля, нафтова ропа, нафта, бензина і т. д., сировина

для дальшої продукції, як залізна руда і інші — більшістю на дальшу віддаль перевозяться ще й сьогодні залізницями, хоча вже й тут автомобільний транспорт робить залізничим підприємствам велику конкуренцію.

Повітряна транспортція

Те саме можна сказати й про повітряну транспортцію. Її початки сягають першої світової війни, але в дійсності до більшого розвитку почав доходити повітряний транспорт в часі між першою і другою світовою війною між 1918 та 1939 р. До більшого значення повітряний транспорт дійшов по закінченні другої світової війни від 1945 р. по сьогодні. Велика кількість людности користується в ділянці пасажирській, голсно на далеку віддаль, повітряним транспортом, дуже вигідним та скорим з огляду на велику економію часу. Сьогодні щораз більше можна запримітити, що і в ділянці транспортції товарів повітряний транспорт зачинає відігравати теж не малу роль. Тому передбачується, що на майбутнє повітряний транспорт відіграє величезну роль, як скорий, економічний та найдешевший.

Ціна транспортційних послуг

При калькуляції встановлення коштів продукції товарів, ціни транспортційних послуг враховуються до тих коштів. Щоб випродукувати якийсь товар, треба вжити якусь кількість потрібних складників. При сьогоднішній модернізації продукції такий процес розділяється на кілька фаз, а тому власне й ціни за транспортційні послуги стільки само разів входять до коштів продукції, і

в зв'язку з тим часом важко їх докладно обрахувати.

От возьмім такий маленький приклад: сокира випродукована в Німеччині, залізна руда для продукції сокири привезена з Англії, але перетоплена на залізо в Швеції, а вже опісля залізо в штабах було перевезене до німецьких фабрик; дерев'яне топорище до сокири привезено з канадських лісів до німецьких фабрик, а самий готовий випродукований товар (сокиру) треба було перевезти до крамниці в ЗДА. З цього прикладу видно, скільки всяких цін за різні транспортційні послуги можуть мати вплив на ціну випродукованого готового до вжитку товару.

З огляду на те, що залізниці на практиці опанували монополю суходільний транспорт, тому вимагала потреба взяти під державну контролю перевозові тарифи, що нормують ціни за транспортцію товарів.

В тарифній залізничній структурі існують два фактори: 1) приватно - господарський, що стремить до досягнення якнайбільшого зиску для залізничних підприємств та 2) публічно господарський, що бере до уваги з одного боку інтереси державні, а з другого — суспільно-господарські.

Оба фактори доповнюють себе взаємно тому, що загальний господарський розвиток збільшує транспортцію, а теж збільшує і дохід залізничних підприємств. При тому економічно багатші залізниці мають спроможність поширювати залізничну сітку, модернізувати транспортні послуги та підносити на вищий рівень загально-господарський стан цілої країни.

Тут більша перевага приватного господарського фактора позначається в приватних залізничних під-

приємствах, а фактора публічно-господарського в державних залізничних підприємствах. Але остаточно контролю над залізничними тарифами перебрала держава.

Така політика показалася найреальнішим засобом у ділянці державної транспортної політики. З теоретичного пункту бачення дуже цікавою є політика установлювання диференційних цін за транспортні послуги. Тут беруть до уваги дві методи. Де за їхньою допомогою обраховуються та встановлюються ціни за транспортні послуги. Перша з тих метод базується на обрахуванні власних коштів, натомість друга базується на перевозовій цінності. Таку методу можна порівняти з тим, що вона калькулюється на тому, що ціни за транспортні послуги на товар накладаються в такій висоті, скільки даний товар може видержати. Метод власних коштів бере до уваги два фактори, що діють у ділянці транспортування на її кошти, тобто вагу та кошти. Натомість друга метод базується на класифікації товарів після їх цінності: чим товар дорожчий, тим більше платиться за його транспортні послуги. Теоретично це пояснюється сполученою подачею. Залізничі є спроможні зафрахтувати тільки сполучені подачі, тобто дорожчі та дешевші. Але це можна розуміти так, що ця метод вважає транспортну ціну за частину монополії, де є практикована дискримінація клієнтів залежно від їхньої купівельної сили, щоб досягнути якнайбільший зиск. Залежно від застосування першої чи другої методи в транспортній ділянці, існують такі тарифові системи, як тарифова система натуральна і класифікаційна. Далше стосуються такі тарифи, як тарифи пропорціональні, де належ-

ність за транспортційні послуги обраховують у відношенні до віддалі перевезеного товару, та різничкові, при яких стосують методу дегресії, тобто зменшується оплата транспортації на одиницю віддалі в міру її зростання.

Треба зазначити, що залізничні тарифи загально не є залежні від густоти руху, що дає великі премії тим округам народного господарства, що під оглядом економічним слабо розвинені. Загально беручи, нормальна залізнична тарифа стосує класифікаційну систему, не едбачаючи підвишку оплат за транспортційні послуги для даної класи залежно від ваги і віддалі при стосуванні дегресії.

Залізничні тарифи відмінні від нормальних тариф, звуться винятковими тарифами. Ці тарифи з різних економічних причин, часто навіть позаекономічних, дають у певних обставинах знижку цін. Загально беручи, ці виняткові тарифи покривають від 60 до 80 % загальної суми транспорту.

Реасумуючи тарифові ціни в народному господарстві, приходимо до висновку, що вони є свого роду податковою системою, де одна галузь продукції якоїсь округи платить ціни за транспортційні послуги, а натомість інші користуються наче б субвенціями збоку цих тариф. Така ніби прихована система в ділянці транспортації є постільки небезпечна, що вона є прихована і майже неможлива до цілковитого обрахування в одиницях, вазі та в прибутках. Так було при залізничній тарифовій системі завдяки монополії, що нею користувались залізничні підприємства в народному господарстві до пори, коли силу залізничної монополії підважили автомобільні підприємства. Із-за важливих перемін у транспортації, залізничні підприємства мусіли свою транспорто-

ву політику переставити на більше догідні рейки.

Треба відмітити, що автомобільний транспорт на перших початках свого розвитку не був так досконало зорганізований, як це було при залізничному транспорті. Він не брав на свою відповідальність товарів, що не були рентабельні для транспортації так, як це було при залізничному транспорті виняткових тариф. Не мав він такого обов'язку втримати транспортацийний рух на дорогах, що не були рентабельні, ані теж не виконував нічого, що не приносило йому користі. Він став перевозити на довшу чи коротшу віддаль тільки ті товари, що були дорожчі з огляду на свої технічні властивості. Автомобільний транспорт перебрав до своєї транспортації тільки ті товари, при яких обслуга оплачувалася, а решту товарів, яких обслуга не була рентабельна, залишив залізницям до дальшої обслуги. Зрозуміла річ, що такі нерентабельні товари, які треба було перевозити на далеку віддаль, як напр. каміння на будову доріг, лісовий матеріал на всякі будови, пісок, цемент і т. д. залишився залізницям до дальшої обслуги.

У таких невідрадних економічних обставинах для залізничних підприємств, з причини великої конкуренції збоку автомобільного транспорту, мусли наступити деякі зміни.

Тому, що залізниці, позбавлені своїх монопольних підстав, дальше не могли брати на себе суспільно-господарських тягарів, то вирівнювання в тій ділянці відбувається в трьох напрямках: 1) звільнення залізниць від суспільно-господарських обтяжень при установленні цін за транспортацію товарів. Тут треба зазначити, що цей спосіб і так не був вповні застосований залізницями, а помімо того дався добре відчутти для загалу; 2) обтя-

ження автомобільного транспорту рівномірно до залізничного транспорту, щоб вирівняти конкурентні можливості; 3) координація обох засобів транспортації. Це може відбутися через сполучення обох родів підприємств під одну головну управу, напр. держава може перекинути залізнично-підприємські послуги на транспорт автомобільний, або навпаки, а з того може постати монополія. Оба роди транспортації могли б поділитись сферою впливів, але цю проблему важко зреалізувати.

РОЗДІЛ XI. ПОНЯТТЯ СУСПІЛЬНОГО ПРИБУТКУ

Суспільний прибуток

У сьогоdnішній господарській системі господарська вимінна діяльність є скерована на заспокоєння чужих потреб з тим наміром, щоб при допомозі виміни одержати необхідні засоби на заспокоєння своїх власних потреб.

Засоби на заспокоєння наших потреб ми найбільше отримуємо в грошовій формі і їх називаємо прибутком або доходом. Прибуток можна отримувати також у формі натуральній; це найбільше трапляється у господарствах селянських (хліборобських). Прибуток натуральний можна вимінати на гроші і за них одержати інші господарські добра.

Ціле народне господарство та всі його продукційні ділянки приносять теж прибуток. Серед англійських економістів найбільше прийнялося твердження двох визначних науковців: 1) Маршал твердить, що суспільний прибуток складається із сполучки чистого прибутку всіх факторів продукції та 2) фінансист, лорд Стамп твердить, що су-

спільний прибуток — це сполучена грошова цінність всіх випродукованих дібр та відданих послуг, виміняних на гроші на протязі року.

Точно обрахувати цілий суспільний прибуток — то не легка справа. Народне господарство є дуже складне, ціни хитаються у часі та просторі, а всі індивідуальні доходи є від себе взаємно залежні. Тому скількість суспільного прибутку усталюється на підставі приблизної оцінки. З огляду на те, що нема можливості підрахувати поодинокі фактори, що беруть участь і цінності даного продукту, то тут звичайно оцінюється тільки звичайний суспільний прибуток на підставі висліду матеріальної продукції, базуючись головним чином на статистичних даних податкових урядів і на статистичних даних господарських ділянок, як обезпеченева, банкова та платничому баянсі.

У загальному суспільний прибуток вміщає в собі: 1) цінність первинної продукції, тобто хліборобство та гірництво; 2) збільшення цінності первинної продукції, яка впливає з транспортації продуктів до місця продукційних закладів, а звідтам до місця спожиття, при чому були вжиті торговельні послуги; 3) виконані обезпеченими інституціями всякі звороти шкід, спричинених стихійними силами; 4) збільшення цінності, посталой при виміні товарів та послуг із закордоном, тобто сальдо торговельного баянсу; 5) ужиткову цінність домів, городів, добродійних закладів, всяких бібліотек і т. п., які служать духовим та матеріальним потребам суспільства.

Суспільний прибуток являється джерелом та базою для існування цілого суспільства, тож він складається із усіх поодиноких прибутків цілого народного господарства.

Економічна наука ділить суспільний прибуток на дві основні частини: прибуток бруutto й прибуток нетто. Прибуток бруutto складається із цілості періодичних вислідів продукції та суспільної виміни. Натомість прибуток нетто складається з тих цінностей, що їхня вартість становить зменшену вартість в наслідок витрати сировини, знаряддя продукції і т. п.

Усі продукти селянина-хлібороба, що постали у висліді його праці та рівночасно були ним та його родиною спожиті, а теж заробітні платні робітників входять повністю у склад суспільного прибутку. Суспільний прибуток ми повинні відрізняти від індивідуального прибутку та суми індивідуальних прибутків, бо не все те, що з точки індивідуального бачення являється затратою чи коштом, не мусить бути тим самим у суспільному прибутку, напр. винагорода працівників, відрахована з індивідуальних прибутків власника продукційного закладу, входить повністю, як кошти продукції, в суспільний прибуток. Тут може трапитись, що підприємство може виказувати деякі страсти, а вони рівночасно можуть бути суспільним прибутком. Зате сума індивідуальних прибутків назагал являється більшою від суспільного прибутку.

У структурі суспільної виміни, до поодиноких (індивідуальних) господарств напливають всякі прибутки з таких джерел. як праця, всякі ренти, (чинші), як теж всякі інші прибутки, які в різних періодах часу переливаються негайно, чи по якомусь часі до інших господарств. Так напр. селянин платить кравцеві за пошиття одержі, знов кравець у свою чергу мусить платити власникові дому рент за найняте мешкання, а власник дому мусить купувати промислові вироби, де їхня ціна

складається з різних платень робітників та відсотків від позиченого капіталу.

Загальна сума всіх індивідуальних прибутків на протязі річного періоду часу містить в собі дуже багато таких прибутків, які йшли зі свого первісного суспільного прибутку, та циркулюючи довкола господарського організму, перейшли цілий ряд інших господарств.

Індивідуальний прибуток

Індивідуальним прибутком (доходом) звичайно називаємо періодичну участь поодиноких господарств у суспільному прибутку. Економічна наука твердить, що із суспільної точки бачення індивідуальний прибуток складається із чистого прибутку по відрахуванні коштів продукції. Тим відрізняється він від всякого прибутку, що впливає до даного господарства у формі бруто, тобто без відтягнення всяких витрат.

З індивідуальної точки бачення, прибуток — за Шмоллером — це загал дібр та послуг, які за цілорічний період часу були прагмо зафіксовані, як сталий вислід праці та багатства даної особи та безпосередньо належать тій особі, що придбала їх дорогою виміни і може їх уживати на своє утримання та на побільшення свого багатства.

Головні види суспільного прибутку

Економічна наука знає такі чотири види прибутків: 1) прибуток суспільний та прибуток індивідуальний; 2) прибуток у формі бруто (сирий), чистий і вільний. Прибуток бруто — це прибуток обтяжений всіми коштами продукції. Поняття такого прибутку являється ширшим від поняття

суспільного прибутку та прибутку індивідуального. Прибуток нетто (чистий) складається з чистої суми прибутків по відрахуванні коштів продукції. Прибуток вільний — це надлишок чистого прибутку, яка залишається після задоволення необхідних потреб.

3) Прибуток первинний та похідний. Первинним є прибуток, що приходить з уділу в продукції, а натомість похідним є той прибуток, що походить з особистих послуг. На тому пункті не всі економісти є згодні з тим твердженням. Вони підкреслюють, що за винятком тільки прибутку з тих продуктів, що були випродуковані в особистих цілях та для ежиття їх у особистому багатстві — решта прибутку впливає із суспільного прибутку при допомозі виміни.

4) Прибуток з праці та прибуток з багатства. Ту розрізнення цього прибутку буде вже в більшій мірі залежати від економічної структури, базованої на принципі приватної власності. Прибутки поодиноких самостійних господарств звичайно мають характер мішаний, тобто з праці та з багатства. Натомість ті прибутки, що впливають з чужих господарств, мають характер прибутків із праці, як заплата за віддані послуги, чи теж прибуток з даного багатства в формі проценту. Прибуток, що одержується з праці, називаємо заробітною платнею, натомість не є заробітною платнею той прибуток який одержується в натурі з власної продукції. Докладніше, то зарібком називаємо той прибуток, що впливає з праці та з підприємства у повному відрізненні від платні, як прибутку з залежної праці. Прибуток, що впливає з багатства без вложеної туди праці, ми називаємо рентою.

Розподіл суспільного прибутку

У народньому господарстві всі ті економічні явища, що мають якесь відношення до ділянки розподілу суспільного прибутку, можна б підтягнути під певну категорію як у теоретичних доктринах економічних наук, так теж і в практичній застосуванні в народньому господарстві та в поголженні їх з певними догматичними памками, які містяться в таких суспільних доктринах, як етика, право, політика, соціологія, релігія і т. д.

З огляду на їхній величезний вплив та тісний зв'язок з економічним життям, де кожний прибуток поодинокі особи є зв'язаний з тими проблемами, де на тому тлі ведуться всякого роду дискусії та запекла боротьба — ділянка суспільного прибутку являється найбільше спірною частиною політичної економії.

Розподіл суспільного прибутку являється історичним явищем, що в довгому періоді часу формувалося відповідно до господарського розвитку людства. При обмеженні господарської діяльності в самовистачальнім господарстві, яке з'єднувало в собі всі фактори продукції, як напр. мале селянське господарство — питанн суспільного прибутку не існувало. Але в сьогоднішніх умовах такі малі самовистачальні селянські господарства майже не є можливі. Під сьогоднішню пору навіть мале господарство користує з різних позичок, за які мусить платити процент. Сьогоднішні господарства є наставлені на те, щоб виробляти свої продукти на задоволення чужих потреб. Економічна наука показує цю проблему в такій простій формі: В усіх культурних народів сьогоднішнього суспільства кожна одиниця безупинно кидає у потік господарського обороту цінності, продаючи

свої товари чи винаймаючи свої послуги, а в заміну за це виловлює стало якісь інші цінності в формі всякого рода прибутків. Кожний дає це, що він має: селянин хлібороб — земельні плоди, власник дому — мешкання, капіталіст — капітали, продуцент — свої вироби, лікар та адвокат — свої послуги, робітник — свою працю. Кожний з них старається продати свої добра чи послуги якнайкраще та по найвищій ціні, але це — очевидно — не від нього залежить, бо ціни тут усталюють такі фактори, як право попиту та подачі. Чи та ціна буде вищою чи нижчою, то це вже буде залежати від того, чи на ці товари є більші чи менші запотребування відборців, тобто споживачів даного товару. З огляду на те ціни на ті товари та послуги устанавляє тільки споживач, а ціна власне творить наш прибуток у формі всякої платні, як винагорода за рентування дому, проценту за позичений капітал у грошовій формі або зиск підприємства за участь у підприємстві. Тут ціла та справа зводиться до одного питання, а саме, чи кожний з тих загальних господарських предметів відбирає для себе ту цінність (вартість), яка рівняється тій цінності, яку він тули вложив.

Головною підставою проблеми розподілу суспільного прибутку в сьогоднішній капіталістичній системі є: 1) приватна власність та 2) вільна конкуренція у повному того слова значенні, тобто на основі повної особистої свободи.

Інституція приватної власности переходила й переходить різні еволюції; на історичному тлі їх різно поясняють; одні вимагають її вкоротити, а натомість інші завзято її обороняють.

Не зважаючи на всякі гострі полеміки в різних наукових економічних кругах та зазятих дискусі-

ях поміж суспільними групами, треба ствердити, що інституція приватної власності є обмежувана різними правилами моральними, суспільно-господарськими (земельна реформа), публічно-правними (будівельні закони), всякими приписами місцевих самоуправ і т. п. Під кінець 18 ст. інституція приватної власності скинула з себе всякого рода численні економічні та державні регулюючі гальма, що в'язали її на протязі цілого Середньовіччя, та увійшовши в нову фазу економічної свободи та пройшовши через ціле 19 століття продовжує дальший свій економічний розвиток у 20 столітті, де починає входити в новий процес економічного обмежування. Треба признати, що сама проблема залишилась і триває по сьогодні. Хоч процес обмеження приватної власності зростає на силі, то все ж таки приватна власність на засаді особистої свободи та свободної конкуренції являється промотором, що базується на принципі зиску та спроможності користати в майбутньому з висліду своєї праці.

Концепція вільної конкуренції, що виводиться від кінця 18 ст., боронить принцип свободного людського діяння, виходячи з того, що людиною керує ідея зиску, а кожний, хто працює сам для себе, буде працювати найкорисніше під економічним оглядом.

Оба ці гасла (кличі) базуються на концепції, що стремить до заохоти та напруженої господарської діяльності, щоб кожна одиниця своїм власним старанням могла добитись якнайкращих результатів відносно щодо вложений нею в народне господарство вкладів. А тому розподіл суспільного прибутку, базований на такому принципі, не може бути рівний.

Розуміється, що принцип той є побудований виключно на теоретичних основах натомість я практичному значенні обі ті наукові концепції дуже часто є собі суперечні.

Інституція права власности породила інституції права спадковости та ошадности, а з тим і всякі можливості нагромадження грошових капіталів. Це спричинило покращання умовин та вигід у ділянці конкуренції для багатьох одиниць без їхньої безпосередньої участі та праці в продукції господарських дібр (право спадковости), чи теж нерівномірний вклад напруги (непропорціональний) при легкій наживі багатства (спекуляція).

В модерних культурних державах проявляється тенденція привернути авторитет тої захитаної рівноваги, яка знов помалу починає проявлятися в різних ділянках державної та суспільної політики, де реалізується принцип впровадження прогресивних податків спадкових чи прибуткових, безкоштовної освіти для незаможної молоді і т. п.

Треба признати, що всі ці та подібні до них принципи є поборювані нарівні з сьогоднішньою господарською системою, базованою на принципі капіталістичної ідеології.

Серед усіх відмінних ідеологічних напрямків, що концентрують усі свої сили навколо спірної проблеми принципу розподілу суспільного прибутку, на перше місце висуваються три головні напрямки: 1) перший — це комуністична концепція; вона обстоює гасло „кожному за його потребою”. Ця проблема важка до реалізації, бо кількість господарських дібр є дуже обмежена, а натомість попит на них є дуже великий. Коли б навіть така суспільно-господарська структура була впроваджена в життя, то на це було б потрібно

величезного державного апарату, щоб порядкував, нормував та установляв чергу потреб для поодиноких осіб. При такій строгій та державній контролі завжди з'являється дуже небезпечна тенденція в напрямі найгострішої диктатури.

2) Другий напрямок голосить колективну концепцію, що базується на принципі: «кожному за його працю». Згідно з тим принципом всі фактори продукції мусять бути усупільнені. Тут знов виринає питання, зв'язане з труднощами знайти спільний знаменник, що визначає вартість праці кожної одиниці. І тут треба б заінсталювати величезний державний апарат із вишколених урядовців, які могли б оцінювати ту працю та держати певний порядок, щоб не було великого надужиття серед особового складу, який буде оцінювати ту працю. Над цим особовим складом мусіла б бути дуже гостра контрола ще й тому, що вони мали б дуже сприятливі умови до всебічного та даліше сягаючого опанування одиниць, ніж це є при системі вільної господарської кокуренції.

3) Третій напрямок — це концепція, що висуває гасло «рівного розподілу суспільного добра». Її покищо не береться під серйозну увагу, бо конечність орудування величезними продукційними засобами та розподіл праці заперечують практичне впровадження її в народно-господарське життя.

Тут можна тільки ствердити, що ми можемо лише спостерігати просякання тих ідей в економічні та політичні системи сьогодишнього світу.

Сьогодні в СССР дуже часто практикується система акордової праці та краша винагорода здібніших робітників. Це свідчить, що там хоч частинно визнається принцип природного людського егоїзму, що керується бажанням зиску і збага-

чення взагалі, та являється найбільшим збудником у господарській активності людини.

З другого боку, застосування родинних додатків в капіталістичному суспільстві являється певним суспільним явищем, а його принципи є побудовані на основі, яка проголошує кличі «кожному за його потребою». Таких подібних прикладів можна знайти дуже багато в сьогоднішніх господарських системах світу.

Учасники суспільного прибутку

У випродукуванні суспільного прибутку (доходу) мусять брати участь усі три фактори продукції: природа, праця й капітал. В сьогоднішньому капіталістичному господарстві фактори: природа й капітал знаходяться в посіданні певної групи людей, яким інституція приватної власности признає право власности на ті фактори продукції. Група тих людей черпає свої прибутки при помочі тих факторів, або дозволяючи на вжиття тих факторів другими особами. Робітники творять третій фактор продукції — працю і за неї одержують свій прибуток. При тому підприємцеві, який у своїм підприємстві з'єднує всі три фактори продукції, припадає як прибуток підприємський зиск.

Участь в суспільному прибутку можна поділити на такі частини: 1) прибуток з праці (заробітна платня), 2) підприємський зиск, 3) прибуток з капіталу (капіталова рента), 4) прибуток земельний (земельна рента).

Прибуток з праці або заробітна платня

Заробітна платня — це винагорода за виконану

працю. Спосіб її вирахування має дуже велике значення суспільне та господарське. Існують два способи вирахування заробітної платні: 1) за час її тривання та 2) за працю виконану на акорд. Праця за час її тривання дає робітникові певніші умовини існування; вона є побажаною в праці що має характер нестандартний, головню тим, де вимагається більшої пильности та уваги. Хибою системи тієї праці є те, що вона вимагає контролі над робітниками, що ту працю виконують. Це робиться тому, щоб робітники не занедбували праці. У такій системі відчувається брак заохоти до виконання праці, як теж до збільшення її продуктивности. Це є головний аргумент, що дає перевагу акордовій праці, але вона має від'ємну сторінку зниження якості праці і шкодить здоров'ю робітників з перетоми при праці.

На практиці існує багато всяких комбінацій, зв'язаних з тими обома системами заробітних платень. У багатьох випадках деякі працедавці пристосовують премійову систему, що установляє мінімум заплати та премію за працю понад установлену норму, напр. за кількісну продукцію праці, за її ефективність та ощадність при вжитті матеріалів і т. д.

Треба згадати праці пристосовані до рухомих заробіткових скаль у залежності від ціни продукту чи від одержаних цін. Премійова система була практикована в англійському гірничому і в сталевому промислі, але вона не мала там повнотного рухома скаля заробітних платень звичайно практикована в часі, коли відчувається велике хитання цін, як напр. інфляція, коли хочуть удержати ціни на рівній вартості, тобто в рівній купівельній силі.

Система участі робітників у зисках підприємства

має за ціль зв'язати фактор праці з фактором капіталу. На практиці ця система стрічається з дуже великими труднощами з огляду на недоір'я у відношенні до раціональності витратів, зв'язаних з продукцією та виявленням правдивих зисків і т. п. До деякої міри ці труднощі усуває система участі робітників в капіталі підприємства через видавання їм акцій (шерів). Такі способи практикуються на ширшу скалю в ЗДА та Німеччині.

Теорія заробітної платні

Теорія заробітної платні має завдання пояснити ролю поодиноких чинників, що беруть участь у формуванні заробітних платень. Переважна більшість тих теорій доводить, що в економічному житті існує основний рівень заробітних платень, і вони навколо нього обертаються тільки з малим відхиленням.

Перша теорія — це теорія залізного закону заробітної платні. Вона зв'язана з прізвиськом німецького соціаліста Ляссаля (F. Lassale), хоча початки її сягають 17 ст. Вона була сформульована економічною школою фізіократів та мала назву: «Теорія засобів існування робітника». В той час робітничі маси були зовсім неорганізовані та беззахисні, вони не могли протиставитись силі багатих класів, коли заробітна платня регулювалася на ринку праці в умовах вільної конкуренції між продавцями. Теорію цю більше обґрунтували французькі фізіократи Ф. Кеней (F. Quesnay) та А. Р. Ж. Тюргот (A. R. J. Turgot).

Представники класичної школи Д. Рікардо та Мальтус поглибили цю теорію, а Мальтус зв'язав її зі своєю теорією населення. Так же само погляди ці поклав в основу свого «Залізного закону за-

робітної платні» Ляссаль. Ця теорія доказує: Коли заробітна платня підноситься над мінімум засобів існування робітника, то робітництво починає скоріше розмножуватися, в наслідок чого збільшується на ринку пропозиція праці, і рівень заробітної платні спадає. Коли ж заробітна платня спадає нижче фізіологічного мінімуму існування, то під впливом голоду та викликаних економічними умовами хвороб знижується пересічна довгота життя й робочого віку робітника; через це зменшується пропозиція праці, а рівень заробітної платні зростає. На думку Ляссалья робітництво не зможе ніколи дійти до людських умовин існування, бо залізний закон економічної дійсності не дозволяє заробітній платні на довшу мету піднятися понад споживчий мінімум робітничої родини.

Ляссаль та його наступники прийняли в половині 19 ст. цю теорію стверджуючи, що при капіталістичному ладі капіталісти забирають усю надвишку суспільного прибутку понад мінімум існування робітничої класи. Не вичайно важкі умовини робітничих мас при кінці 18 ст. та початку 19 ст. справді потверджували правильність тієї теорії, одначе дальший розвиток подій доказав її неправильність.

Дальші дослідження показали, що теорія залізного права заробітних платень була базована на неправильних основах, мовляв, поправа в житті людності йде до її зросту. Але дійсність показала зовсім противну тенденцію; на підставі статистичних даних доведено, що заробітні платні робітників від майже половини 19 ст. по сьогоднішній день виказують тривалу поправу під оглядом купівельної сили, а при тому життєва стопа робочого люду все стремить до дальшого покращання.

Друга індивідуалістична теорія на яку звертають багато уваги, має назву «теорії фонду заробітної платні». Теорія ця була висунута представниками класичної школи на початках її існування. Дальше розпрацював її англійський економіст Дж. С. Мілл (J. S. Mill). Ця теорія твердить, що в кожному відтинку часу існує ustalена кількість капіталу, призначена на працю, і цей капітал творить фонд для заробітної платні. Відносна кількість робітників до того фонду децидує про величину заробітних платень. Щоб цю теорію краще зрозуміти, мусимо її докладніше обговорити. Коли попит на робочу силу як на товар, з погляду цієї теорії, обмежується тією сумою (фондом) капіталу, що капіталісти мають витратити на оплату праці, то тоді у них менше лишилося б на сировину й знаряддя продукції, і частина найнятих робітників не мала б біля чого працювати. Пропозиція робочої сили — це вся маса робітництва. А тому пересічна з поділу фонду заробітної платні на кількість робітників, що шукають праці, становити буде пересічну норму заробітної платні. Частинно це являється правдою, що розмір попиту й пропозиції робочої сили має великий вплив на рівень заробітної платні. Тут він є певним чинником, що цей рівень визначає. Треба признати, що великою помилкою тієї теорії є те, що фонду заробітної платні в дійсності капіталісти ніколи не визначають, а поняття якогось означеного фонду заробітних платень являється тільки фікцією, бо оборотовий капітал, з якого черпають покриття для заробітних платень, являється величиною змінною.

Тут треба згадати теорію продуктивності праці. Ця теорія голосить, що заробітні платні не є виплачувані зі сталого фонду, але вони походять не-

наче б впливали з якогось сталого потоку, що змінює свою поємність у широких кордонах. Тут кладеться більшу увагу на збільшення продуктивності та розмірів продукції. Найвищою точкою заробітної платні являється продукційна вартість робітника, а натомість найнижчою — мінімум егзистенції (існування).

Того роду поняття являється дуже оптимістичним тому, що воно не дає багато вияснень, а описується на законі попиту та подачі, при чому межі коливань становлять невизначені цінності. При цьому треба згадати, що не завжди збільшена продуктивність праці спричиняє підвищення заробітних платень. Треба пам'ятати, що в дійсності нема якихось ustalених природних законів, які визначували б у господарському організмі якусь висоту заробітних платень.

Напрямки сьогоднішніх теорій

В чисто капіталістичному народному господарстві висота заробітних платень установлюється на підставі закону попиту та подачі з різними застереженнями, що до поодиноких родів факторів праці. Всякі відхилення та поправки, які застосовуються на практиці в відношенні до абстрактійних основ вільної конкуренції, дуже багато впливають на формування заробітних платень. Всякі робітничі Унії мають великий вплив на вирівнювання слабих економічних сторінок поодиноких робітників при складенні договорів про висоту заробітних платень. Майже в кожному модерному капіталістичному народному господарстві держава заводить цілий законодавчо-економічний апарат для полагоди непорозумінь, що виникають між капіталістами та робітниками. В наслідок таких законів приходить

до відпруження, а при тому щораз більше виринає питання, основане на ідейних концепціях: «кожному за його потребами». Клич той являється відбиткою давніх християнських середньовічних концепцій „справедливої ціни та справедливої праці”. Такі та подібні кличі застосовувано в середньовіччі в цеховому устрої. Всяке суспільне забезпечення, родинні додатки, мінімальні заробітні платні, всякі закони про охорону праці і т. д. — це все напрямні до модернізації та покращання закону про попит та подачу. Всякі ці та подібні модернізації дають надію на те, що незадовго буде досягнута ціль господарської діяльності: максимальний добробут для всіх членів народного господарства.

Поняття прибутку з капіталу

Як про це ми вже знаємо з попередніх заміток, капітал являється одним з факторів продукції та має певний уділ у наслідку господарської діяльності підприємства. На підставі права власності уділ той признається власникові капіталу, що бере чинну участь у продукційному процесі особисто або посередньо, випозичивши свій капітал кому іншому за наперед умовленою оплатою, тобто за умовлений відсоток. Економічна наука доводить, що капітал, беручи участь у продукційному процесі та в наслідок того і в суспільному прибутку, не мусить бути чужим, як теж не мусить обов'язково бути в грошовій формі. Але коли підприємець уживає власний капітал, то тоді прибуток з нього сполучається з зиском підприємця, і тому він при такій формі є не дуже видним, як теж і не відокремленим.

Грошова форма капіталу постала в результаті

відносно недавнього історичного розвитку. Грошовий капітал та процент появились у кредитовому господарстві із стародавньої грошової позички. Завдяки своїй рухливості цей капітал являється одним з найбільш розповсюджених з усіх факторів продукції у міжнародній виміні.

РОЗДІЛ XII. ДЖЕРЕЛА ТА ТЕОРІЇ ПРОЦЕНТУ

Джерело та форми проценту

У стародавніх часах всякі джерела та форми проценту розглядалися як безпідставні та шкідливі. Наука Арістотеля твердила та доказувала безплідність грошей, звела й вирішила кінцевий бій з інституцією процентів та припечатала на довгі віки її нормальний розвиток, особливо в середньовіччі та аж до 18 ст., коли то завзяту боротьбу против відсоткової стопи провадила Церква. При тому треба згадати, що в тодішніх часах більша чи переважача скількість господарських позичок була уділювана на споживчі потреби, а тому наука Арістотеля про безплідність грошей була переконливою для тодішньої філософії схолястиків. Коли в пізніших часах характер споживчих позичок більше змінився на характер позичок на господарські цілі, тобто позички стали більше давати підприємцям, які з уділюваних їм позичок багатились, то тоді в результаті того в ділянці уділювання процентів настала різка зміна: вона довела до того, що інституція проценту була визнана легальною, а вже далше в зв'язку з тим почали творитися пізні наукові теорії, що мали за свою ціль досліджувати природу та походження процентової стопи та доказувати її ціль та правну основу.

Тут буде мова про три головніші теорії, що від-

носяться до науки про потребу існування інституції проценту: 1) теорія продуктивності, 2) теорія абстиненції і 3) теорія ажіо.

Теорія продуктивності доказує, що капітал продукує процент зовсім подібно, або так само, як земля продукує свої плоди. Ця теорія має в собі багато правди, але вона не пояснює дійсного процесу загального явища та кінцевого результату, тобто в випадку, коли напр. позичений капітал не спричинився до збільшення продукції. На цей аргумент вона дає відповідь, мовляв, все ж таки позичений капітал дав якусь можливість розвиткові продукції. Погляди цієї теорії є односторонні та базуються на підході до цього питання однобічно, тобто від сторони попиту. Головнішими представниками теорії продуктивності були: І. Тюнен (I. Thunen), Н. Маршал (A. Marshall) і Кларк (Clark).

Теорія абстиненції

Теорія абстиненції висунула тезу, що процент (відсоток) являється винагородою за здержливість від негайного спожиття, а тому вона є підходом тільки від сторони подачі. Цю теорію в минулому столітті висунув англійський економіст Н. В. Сеніор (N. W. Senior). Ця теорія доказує, що одним з елементів коштів виробництва треба вважати терпеливу стриманість капіталістів. Хто посідає господарські добра, може їх або відразу зужити на свої потреби, або вжити їх на продукційні цілі. Коли він призначить ті добра на продукційні цілі, то тоді він жертвує свої сучасні потреби для майбутніх цілей. У зв'язку з відкладеним заспокоєнням своїх власних потреб, таке чекання повинно бути винагородою так само, як винагороджується витрачений

труд робітників. Коли б капіталісти такої винагороди не одержували, ніхто з капіталістів не мав би охоти відкладати заспокоєння своїх власних потреб і не нагромаджував би капіталів, а без капіталу не було б можливо продукувати господарські добра. Ще в 19 ст. Ляссаль, представник соціального напрямку, піддав гострій критиці теорію абстиненції. Опрокидуючи цю теорію, він твердив, що було б наївно думати, нібито капіталісти здержуються від споживання, щоб заощадити капітал, потрібний для продукції. Він каже, що Н. В. Сеніор, будуючи цю теорію прийшов до цього висновку лише тому, що він базував свої твердження на засаді трудової теорії цінності, а при тому був переконаний, що товарів ціни точно відповідають витратам виробництва; тому він не міг шукати вияснення явища зиску ніде інде, лише між чинниками виробництва. Він доказував, що великі капітали витворилися не в наслідок ощадностей і відмови від життєвих радостей. Коли капітал вживається до дальшої продукції, то тільки на те, щоб найняти робочу силу та привласнити собі частину продукту праці соціально-слабших чинників.

Теорія лажу (ажіо)

Представник т. з. австрійської школи Бем-Баверк (Bohm Bawerk) скритикував гостро теорію абстиненції, а натомість збудував свою власну теорію лажу (Agiotheore), оперту на поглядах таких економістів, як Тюрго (Turgot), Галіані (Galiani) та Джевонс (Jevons).

Теорія та виводиться з теорії граничної корисності і твердить, що господарські добра цінуються і в сучасному і в майбутньому не однаково. Сучасні добра цінуються вище, ніж добра майбутні. Це ви-

водиться з трьох причин: 1) коли хто має для задоволення своїх потреб в сучасному менше, ніж сподівається мати в майбутньому, то тоді він сучасні добра буде цінувати вище від майбутніх. В деяких лише випадках трапляється так, що в людській психології майбутні добра цінуються вище від тих самих дібр сучасних; 2) людська психологія вже так є побудована, що людина до сучасного ставиться з більшою увагою, ніж до майбутнього, з причини неясного майбутнього і 3) добра, що є в продукційному процесі через певний період часу, приносять власникові тих дібр прибуток, а при тому втворюється більша скількість нових дібр. Коли напр. капіталіст винаймає робітника до праці, то він старається заплатити йому повноцінність продукту його праці, але тільки за тією розцінкою, що дається тим продуктам у сучасному, тобто, коли робітник почне сьогодні працювати, то він їх виготовить лише в майбутньому. Натомість, коли продукти вже виготовлені, тоді вони стають сучасними добрами й цінність їх підвищується. Ця власне різниця між цінністю того самого товару перед його виготовленням та після того є тим зиском підприємця. Тому за твердженням Бем-Баверка, жадного визиску немає, а вони одержують все те, що їм належиться.

Ця теорія в економічній літературі знайшла собі багато прихильників, які вважають її дійсною і на сьогоднішній день. Багато економістів нинішньої генерації побудували свої теорії зиску на висновках теорії Бем-Баверка. Слід згадати теорію Освальта (H. Oswalt), Гарвера (Garvar) та Вайса (F. X. Weiss). Пізніші висновки тих теорій були поглиблені т. з. теоріями визискування, а далі соціальною теорією, що її побудував український

економіст Туган Барановський, а теж з деякими застереженнями на тих самих поглядах побудував свої теорії німецький економіст Опленгаймер (F. Oppenheimer). Натомість проф. Добриловський твердить, що зиск являється складником товарних цін, що в своїй висоті відхиляється від абстрактної цінності товарів, а тим власне дає можливість власникам капіталів визискувати суспільство.

Процентова стопа

Процентова стопа — це є відношення прибутку з капіталу до висоти капіталу. В.н є висловлений в сотих частинах, тобто в процентах. Висота процентової стопи залежить від багатьох чинників, є теж неоднаковою у поодиноких країнах. На устійнення процентової стопи насамперед впливає право попиту та подачі капіталів. Попит на капітали в першій мірі залежить від здібности та вмілости підприємства та його рентабельности в господарській ділянці. Натомість подача залежить від розмірів і шабля ощадностей та фінансових, правних і політичних відносин.

Дуже часто розрізняють погіл між процентом нетто, тобто дійсним процентом за уживання капіталу і процентом брутто, що містить у собі певну премію за ризико утрати капіталу. Чим певніші є господарські відносини, тим така винагорода є нижча. Також властивий процент є нижчий в тих країнах, що мають великі запаси ощадностей, а низька процентова стопа є ознакою високого господарського розвитку й загального добробуту. Низька процентова стопа змушує населення до більших ощадностей, щоб досягнути та нагромадити більшу скількість капіталів, щоб досягнути запланований прибуток. Зате висока процентова сто-

па являється від'ємним (негативним) економічним явищем; вона зменшує продукцію та утруднює оборот, а при тому побільшує уділ капіталу в суспільному прибутку і тим самим знижує купівельну силу грошей.

Підприємський зиск

У капіталістичній системі підприємець у господарських цілях з'єднує певні потрібні чинники продукції, які в цілості бо частинно не становлять його власність. При допоміг тих з'єднаних чинників він продукує господарські добра, або виконує послуги для чужих господарств на власне ризико і для власного зиску. Той зиск підприємця, який являється ініціатором, організатором та керівником підприємства, становить надвишку між продажною ціною випродукованого підприємством добра, а коштами продукції. Це є винагорода за керування підприємством та ризиком; в тому власне ризику криється дійсна причина підприємського зиску.

Теорія підприємських зисків

К. Маркс доводить, що цілий суспільний прибуток складається з платень та зисків. В капіталістичній системі праця не одержує своєї повної винагороди, що відповідає її продуктивності, а тільки винагороду для удержання робочої сили. В той спосіб випродукована надвишка дістається капіталістам у формі зиску. Теорія ця являється винновком теорії вартости праці в розумінні Маркса, головнo в його теорії надвартости.

Знов же теорія кінцевих зисків твердить, що в умовах вільної конкуренції підприємець продає свої вироби (товари) по загально усталеній ціні в

такій висоті, щоб міг покрити кошти продукції найдорожчого підприємства, без якого попит не був би покритий; в той спосіб ті підприємства, що дешевше продукують, одержують зиск.

Новітні теорії зиску твердять, що причиною зиску являються зміни і коливання, неможливі до точного передбачення в сьогоdnішній продукційній системі. Натомість проф. Knight твердить, що зиски випливають з розбіжностей між дійсними умовами, що були передбачувані і на їх підставах була організована продукція.

Співзалежність зиску й проценту

Розрізнення між зиском підприємця і процентом ще не доказує того, що вони в практиці є розділені. В дійсності кожний підприємець вносить певну частину, чи навіть цілий капітал у дане підприємство. Таке з'єднання в одній особі капіталіста й підприємця часто практично внеможливує дійсне розрізнення в загальному прибутку підприємця тих двох понять. Додатковим утрудненням є впровадження проценту брутто, що містить у собі певну винагороду за ризик втрати капіталу.

Дуже яскраво губиться цей розподіл в наслідок розросту акційних спілок як форми сьогоdnішньої господарської діяльності великих підприємств. Для власника акцій підприємський зиск і прибуток з капіталу в дійсності виявляється у формі дивіденди. Особа підприємця в акційній спілці губиться тому що вона є заступлена групою представників цілого загалу акціонерів (інвесторів) і платних директорів. Орієнтаційною підставою для відрізнєння тих складників у прибутку підприємства звичайно являється середня (середня) процентова стопа даної країни.

У капіталістичній системі базованій на вільній конкуренції, зиски підприємців в галузях господарського організму мають нахил до вирівнювання з уваги на конкуренцію та права попиту й подачі. Вони мають тенденцію в напрямку зниження цін, з огляду на зріст капіталів і знижку проценту від кредитів та збільшуваних господарських одиниць, що продукують завдяки тому щораз дешевше.

Зиск підприємця не має границі вгору, але коли йде про границю вниз, то вона не може перейти межі накресленої перебічною процентовою стороною включно з певною винагородою за ризико. Відхилення вниз цієї межі означає початок зужиття власних капіталів, тобто субстанції маєтку підприємства. Коли б така ситуація потривала довше, це означало б, що підприємство прямує до банкрутства та ліквідації.

Теорія земельної ренти

Економічна наука — називає спрощено земельною рентою винагороду за вживання природного чинника продукції. Причини походження земельної ренти та її економічну природу з наукової точки бачення висвітлив представник класичної школи Д. Рікардо (D. Ricardo), а раніше, бо в 1777 р., Джеймс Андерсон (J. Anderson) висунув подібні погляди, але в той час ніхто не звернув на те належної уваги.

За формулою Рікарда земельна рента являється в наслідок неоднакової якості ґрунту на різних ділянках землі. Всі землі кращої якості при тій самій витраті праці й капіталу дають більший урожай продуктивних одиниць, ніж землі гіршої якості. В зв'язку з тим собівартість одиниці продукту на землях різної якості є різна. На ринку на ті самі

плоди не може бути іншої ціни тому, що звичайно на ринку є однакова ціна на такий самий товар. Ціна рівняється витратам продукції з додатком пересічного (середнього) прибутку на вкладений у виробництво капітал. В зв'язку з тим з хвилиною продажу плодів власник земельної ділянки кращої якості не тільки поверне всі витрати на вирощення плодів, але вже дістане пересічний зиск на капітал плюс додатковий прибуток, якого власник гіршої ділянки землі не одержить.

Земельну ренту дістає тільки той, кому належить право власності на землю. За твердженням Рікарда, земельна рента є наслідком зростання населення. За Рікардовим ученням ця теорія виглядає так: Коли на якийсь простір незайманої і неуправленої землі почнуть приходити люди та займати її під uprawу, то перші, що туди прибудуть, правдоподібно займуть найкращі частки землі такі, що напр. родять 10 сотнарів збіжжя коштом десятиох одиниць праці; ці землі належать до 1-ої категорії. При зрості населення почнуть займати землі гіршої якості, що вимагатимуть 15 одиниць праці на 10 сотнарів збіжжя; ці землі будуть належати до якості 2-гої категорії. Наступні покоління будуть займати шораз то менше родючі землі з витратами 20 одиниць праці на 10 сотнарів збіжжя; ці землі будуть належати до якості 3-тьої категорії, далі 25 одиниць праці на 10 сотнарів до якості 4-тої категорії і т. д. Коли попит буде об'їмачи продукцію 1-шої, 2-гої і 3-тьої категорії, то ціна урегулюється на висоті коштів продукції 3-тьої категорії, тобто 20 одиниць праці, бо в протязнім разі 3-тя категорія перестала б продукувати й попит не був би заспокоєний. У тих умовах власники 1-шої категорії одержують ренту, що становить різницю

між коштами продукції земель 3-тньої категорії, а коштами продукції 1-шої категорії або 10 одиниць. Натомість власники 2-гої категорії землі одержують ренту рівну різниці між коштами продукції 3-тньої категорії земель, тобто 5 одиниць. Коли попит зросте і включит у себе 4-ту категорію, то тоді ціна буде становити 25 одиниць праці, а решта для 1-шої категорії буде становити 15 одиниць праці, для 2-гої категорії 10 одиниць праці, а для 3-тньої категорії 5 одиниць праці.

З того виходить, що власники землі дістають ренту незалежно від кількості вложеної праці, а решта збільшується незалежно від зусиль і волі, а є установлювана цінами. Іншими словами з того виходить, що рента рівняється різниці між прибутком з даної землі й прибутком з такої самої розміром земельної ділянки найгіршої якості. Різниця якості не є єдиним джерелом ренти. Рента так само виникає і в наслідок різного положення земельних ділянок в просторі.

Теорія земельної ренти Рікарда була гостро критикована, а навіть підпалає під сумнів. Новітні критики земельної ренти кажуть, що в сьогоdnішнім модернім господарстві різниці в якості землі випіраються кращою управою землі, головню штучними погночми. теж не абиякв роллю вітігає тут модерна транспортация, що скорочує міжземельну віддадь.

Всеж таки існує незаслужений прибуток, що походить з певних корисних умов незалежних від волі власника, а тільки від формування цін. Прибуток цей виявляється не тільки в рілляництві, але він у більше яскравій формі виступає у великих містах, де купівельна ціна житлових домів, будівельних площ та інших торговельних домів доходить до

неймовірних висот, або навпаки — падають у цінах, коли дана околиця з якихось причин стається загрозливою або не модною.

Загальне застосування теорії ренти

У більшому зрозумінні ширше поняття ренти можна застосувати в прибутках кожного поодинокого чинника продукції, коли продуктивність не є залежна від висоти одержуваного прибутку, але винагорода є залежною від вищості того чинника в продукційній силі в тім власне випадку в стосунку до інших випадків, що не одержують такої винагороди.

Тут для кращого зрозуміння розглянемо два приклади, як виявляється рента в проценті бруто та в підприємськім зиску: 1) Коли напр. в наслідок раптового оживлення в закордонній торгівлі постане запотребування на перевози морською транспортацією, то ціни на транспортацію піднесуться і корабельні компанії почнуть одержувати великі зиски. Але будова корабля вимагає довшого часу, тому запотребування з боку нових кораблів викличе збільшену конкуренцію, то на це мусить пройти довший період часу. На покриття запотребування мусять бути вживані старі кораблі, що є дорожчі в експлуатації. Коли новіші кораблі будуть виїнені й вони почнуть перевізку товарів при нижчих експлуатаційних коштах, а при тому будуть перевозити ті самі товари, що перевозять старі кораблі, то тут вони вже будуть одержувати незаслужені прибутки тих власників капіталів, що вложили свій капітал на будову нових кораблів.

2) Коли для покриття на ринку працює більша кількість підприємств при тих самих технічних і організаційних здібностях, а при тому одно з тих

підприємств з якихось причин, напр. підприємство має на місці потрібні джерела сировини, може собі дозволити продукувати свої вироби по нижчих цінах, то тоді зиск, що виникає з тої різниці, має характер ренти. Однак, існує основна різниця між дійсною рентою, а рентою в прибутках чи процентах; зміна в природній ренті не впливає на подачу та продуктивність природи, натомість зміна в прибутках чи процентах впливає на подачу капіталу чи підприємскість, маючи вплив на творення цін.

РОЗДІЛ XIII. СПОЖИТТЯ Й ОЩАДНІСТЬ

Спожиття

Спожиттям заспокоюються людські потреби. Спожиття є останнім етапом у продукційному процесі, тому воно є причиною і метою продукції. Людські потреби мають великий вплив на спожиття. Споживчі потреби рішають про розміри продукції та її напрямні. Зростаюча кількість та якість людських потреб і їхня зміна, спричинювана бажаннями та модами, дуже часто свідомо створювана та керується продуцентами, є характерним явищем у розвитку сьогоденного народного господарства. Кількість і якість людських потреб, штучно створена продуцентами при допомозі реклами, являється горішньою частиною межі споживання. Натомість долішньою межею споживання є продукційна здібність даного народного господарства. Для індивідуального господарства межі ті визначаються з одного боку родами і кількістю тих потреб, а з другого боку - прибутком цього господарства та цінами споживчих дібр. Співзалежність спожиття та продукції виявляється в істотичнім розвитку. Здібність розвитку людського спожиття під оглядом

дібр є необмежена а під оглядом скількості доходить до межі насичення. Натомість відносно натуральних людських потреб та межі являється дуже ни́ькою; вона в більшій мірі скеровується в напрямку штучних потреб.

В дійсності більше важливим являється мінімальний рівень насичення спожиття або найменша скількість споживчих засобів, що в даному середовищі є людині потрібна до прожитку (мінімум існування). Ця межа є рухома, тобто залежною від загальної життєвої стопи даної країни. Велике значення у ділянці споживчих потреб відіграє висота вільного прибутку поодиноких господарств; чим такий вільний прибуток вищий, тим у більшій мірі необхідні споживчі потреби переходять в напрямку більше вибагливих потреб.

Треба зазначити, що рівень особистого й технічного спожиття в народному господарстві являється важливим показником добробуту населення та висоти загального рівня продукції. Докладні статистичні дані з ділянки даного народного господарства за якийсь період часу дають яскравий образ розвитку даного народного господарства в порівнянні з іншими народними господарствами.

Загально показником висоти господарського рівня й напрямних у розвитку продукції та добробуту населення, тобто висоту спожиття на особу, звичайно беруть скількість спожиття заліза та кам'яного вугілля, а теж велику увагу звертають на спожиття електричного струму, бавовняних виробів та цукру

Форми спожиття

Форма спожиття може бути доцільна й безцільна. Доцільне спожиття дає споживачеві відповід-

ний пожиток (користь), званий загальнo господарським спожиттям. Коли ж щось споживається без виразно означеної цілі, тобто поза межі господарського спожиття, то коли б таке спожиття й мало корисний характер, при витратах з признаками марнотравства, то все одно це зараховується до безгосподарності. Ціль спожиття може бути шкідлива для споживача в випадку надмірного споживання харчів, вибагливих товарів та пиття алкоголю.

У капіталістичній системі, базованій на принципі вільної конкуренції, такий підхід до справи споживання не відіграє визначної ролі; тут ніхто не визначає певної скількості потреб та їхнього поділу на певні категорії черговості їхнього заспокоєння. Тут лише у випадку обмеженої скількості дібр може виникнути трудність у їх виборі.

Коли ж у народному господарстві населення випиває надмірну скількість алкогольних напоїв таких, як горілка, пиво і т. д., що їхня продукція є зв'язана з більшими витратами збіжжя та інших земних плодів, то в наслідку того може виникнути піднесення цін на ті споживчі товари та неможливити продукцію в інших галузях промисловості. У більшості випадків споживання населенням потрібних дібр і черговість категорії потреб у великій мірі є залежні від умов часу та місця.

У давніших часах держава робила всякі заходи, щоб з одного боку в малo пожиточних ділянках спожиття обмежувати спожиття, а натомість з другого боку спрямовувати до тих господарських ділянок, що продукують добра для заспокоєння необхідних людських потреб. Суворе державне нормування споживчих ділянок було стосоване в часі меркантилізму.

Пізніше такі втручання держави в господарські справи були обмежені до мінімум. Нормування спожиття добрими перейшло до ділянки механізму цін. У більшості країн держави перебрали на себе обов'язок таких справ як охорона здоров'я населення, заборона торгівлі наркотиками, охорона лісів і т. д. У часі певних господарських порушень таких, як стихійні лиха, війни чи великий неврожай, що спричиняють поважну вишку цін на необхідні споживчі потреби, можуть спричинити державну інтервенцію у приватне господарство та певні обмеження в цілому народному господарстві, як раціонування споживчих дібр та дозволена кількість продукції для поодиноких господарських ділянок. У деяких випадках практика показала, що введення планування та нормування в народному господарстві спричинює велике обмеження споживчої свободи для цілого населення.

Ощадність

Під поняттям ощадності розуміють уживання засобів на задоволення потреб при можливо найменших затратах, а теж і здержанні від сучасного спожиття, хоч на це мається відповідні засоби, з ціллю ужиття тих засобів для майбутнього спожиття. Метою такого спожиття може бути задоволення майбутніх потреб та охота вжиття тих засобів на забезпечення у майбутньому кращих життєвих умов собі та своїй родині.

Є два способи ощадностей: 1) тезавризація, тобто зберігання заощаджених дібр (грошей) у бездіяльності й 2) капіталізація, тобто творення певного запасу дібр, щоб ужити тих дібр до продукційного процесу і так отримати більший прибуток. Серед культурного населення в більшості застосо-

ується друга форма, тобто капіталізація з огляду на те, що вона є більше корисна для цілїй особистих і для цілого народного господарства. Вжиття заощадженого капіталу в продукційному процесі може бути безпосереднє напр. купівлі до фбрики урядження, як машини і т.д., або посереднє тобто вложення грошових ошадостей у банку чи закупівля державних чи приватних обліганій (бондів).

Об'єктивними умовами капіталізації являється довір'я у стабілізацію господарських та політичних відносин у державі та її внутрішньої й зовнішньої безпеки.

Суб'єктивні умови капіталізації можуть бути: а) можливості ошаджування — господарський фактор, що є залежний не тільки від висоти зацібків, але теж від наштазлення та його пристосовання до даної життєвої стопи та господарської дійсности. Життя понад міру і розтратність у приватному та публічному житті, вважається одною з дійсних причин убоства одиниць і держав; б) відчуття потреби ошаджувати — психологічний фактор. Населення мусить бути на високому рівні господарської культури, щоб воно могло відчутти потребу ошаджувати на майбутнє нарівні з сьогоднішніми потребами, а навіть у деяких випадках майбутні потреби ставити вище сучасних.

Убезпечення

Усякого рода нещастя та небезпека може ненадійно трапитися людині та її господарству з причин незалежних від людської волі та її діяльности. Нещастя можуть виникнути неспотівано чи то спричинені стихією, як гурагани, повіддю, пожарами, чи теж спричинені різними хворобами смертю, каліцтвом або крадіжками, що можуть цілкови-

то зруйнувати людське життя та її господарський здобуток.

Завданням ubezpieczenia є зладити наслідки таких випадків та нещасть виняггородю за нанесену втрату. Таким чином завданням ubezpieczeniowych товариств є уберігати людей та їхнє майно від непередбачених нещасть, що їм не є можливо протидіяти. Процес ubezpieczenia є подбний до сщадностевого процесу, з тою різницею, що він не становить джерела збагачування, а тільки гарантує покрити нанесену шкоду. Уbezpieczeniова сума як винагорода за шкоду не може перевищувати вартости ubezpieczeniowego предмету. Уbezpieczeniова діяльність має загальний характер, для її існування їй потрібна співпраця більшої кількості людей.

Уbezpieczeniова умова завжди мусить мати письмовий характер. Уbezpieчений зобов'язується платити у визначених термінах грошові вкладки, а ubezpieczeniове товариство зі свого боку зобов'язується в разі нещасливого випадку виплатити визначену в умові суму. Висота премії залежить від ризика та висоти відшкодування.

Уbezpieczeniові заклади інституції діляться на публічно-правні та приватно - правні. Приватно-правні дальше діляться на товариства взаємних ubezpieczeń, що не є спрямовані на зиск, та на капіталістичні підприємства, тобто акційні спілки. В деяких європейських країнах, як от у Польщі, існувало державне ubezpieczeniове заведення; в ньому всі житлові дома мусіли бути обезпечені від пожежі (огню).

Держава може застерегти за собою монополь ubezpieczenia від всяких хворіб. З огляду на суспільне та господарське значення ubezpieczeń, а при тому причини нагромадження великих капіталів, дер-

жава часто вважає за свій обов'язок контролювати такі забезпечені інституції. Роди забезпечень можуть поділятися на публічні, приватні, примусові, добровільні, персональні та речові.

РОЗДІЛ XIV.

ФОРМИ КАПІТАЛІСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Приватні капіталістичні підприємства

Приватні капіталістичні підприємства поділяються на такі основні категорії: 1) одноособові підприємства та 2) колективні підприємства. При перших - керівництво виконує одна особа, при других - керівництво підприємством належить до більшого числа осіб.

Дальше колективні підприємства діляться ще на такі форми: а) повні товариства, б) командитні товариства, в) акційні товариства, г) товариство з обмеженою відповідальністю. Діяльність одноособових товариств полягає в тому, що тут цілим підприємством розпоряджається тільки одна особа. Тут всі успіхи цілого підприємства є залежні від організаційних здібностей підприємця. Діяльність повних товариств полягає на тому, що всі його члени спільно ведуть таке підприємство а теж усі разом виступають під одною фірмою та всі разом солідарно відповідають всім майном за всі зобов'язання товариства. Пай чи вклад до такого товариства визначається спільною радою товариства. Такі товариські вклади не конче мусять бути рівні. Повні товариства є корисні, бо завдяки більшій кількості членів нагромаджується більша кількість потрібного капіталу для оборотів підприємства.

Діяльність командитних товариств полягає на тому, що вони передовсім складаються з одного або й з декількох товариств та одного або й з декількох членів - вкладників. У командитному товаристві є дві категорії членів. Одні з них повні члени, а тому й несуть повну й солідну відповідальність за всі зобов'язання товариства цілим майном. Друга категорія членів вкладників відповідає тільки до висоти внесеного капіталу до підприємства. У таких командитних підприємствах повне керування підприємством в дійсності належить лише до повних вкладників підприємства, тобто до тих членів, що являються повними членами із-за

•оуш олонвон лугккя

Акційні товариства

Акційні товариства полягають на тому, що кожний учасник — акціонер відповідає за товариство лише висотою вкладу, що він вложив до товариства у формі паю. Капітал акційного товариства поділяється на рівні частки — акції. Такі акції кожний може собі цілком свobodно купити на біржі, а хто їх потребує й має на це відповідну суму грошей і охоту до їх купівлі, завжди на біржі їх купить. З хвилиною, коли якась особа закупить певну кількість акцій, вона автоматично стає членом даного товариства, до якого ці акції належать. Коли знов та особа відпродасть ті акції комусь другому, то вона автоматично тратить усі права членства даного товариства, а право членства переходить на того, хто набув ці акції.

При акційних товариствах керівним органом товариства являється ціле товариство, а вірніше — загальні збори товариства всіх акціонерів. Кожний акціонер має право брати участь у загальних

зборах товариства. Загальні збори вибирають головну управу товариства, що є уповажнене керувати цілим підприємством. Число голосів на загальних зборах залежить від кількості акцій, тобто хто має більше акцій, той має більше голосів.

Трести

Трест являється формою монополістичних об'єднань промислових підприємств у якійсь галузі продукції в одну велику господарсько-продукційну єдність з наміром легшого опанування ринку, а теж легшого збуту випродукованих товарів та збільшення зиску. Треба відмітити, що при такому об'єднанні часто члени об'єднання юридично втрачають свою самостійність.

Початок постанов трестів дала Америка. Організування тресту відбувається в той спосіб, що всі акції підприємств, що хочуть об'єднатися, передають спеціальному трестовому комітетові. Трестовий комітет в заміну за акції видає власникам акції свої спеціальні сертифікати, що уповажнюють до отримання дивіденди. Трестовий комітет, маючи в своєму розпорядженні всі акції, являється безконтрольним господарем цілого тресту. Трести творяться не для того, щоб своєю діяльністю допомогти населенню, але для того, щоб власникам трестів було легше побільшувати зиски, а при тому накладати на свої продукти (товари) такі ціни, які для них є найвигідніші.

Картелі

Організація картелів полягає на тому, що вони ґрунтуються на договоренні підприємців з якоїсь

одної галузі продукції з тою ціллю, щоб зменшити або зовсім виключити з-поміж себе взаємну конкуренцію. Тут треба зазначити, що при такому об'єднанні всі підприємства не втрачають своєї самостійності. Отже, картель являється об'єднанням самостійних підприємств, а при тому ані вони самі, ані їхні підприємства не втрачають юридичної й економічної самостійності. Їх в'яже тільки спільна договореність: на певний протяг часу подавати однакові ціни на їхні товари, щоб тим не робити собі взаємної конкуренції.

Картелі поділяються на такі категорії: 1) картелі нижчого порядку і 2) картелі вищого порядку. Картелі нижчого порядку полягають на тому, що тут кожний член картелю входить в мінові стосунки з покупцем безпосередньо. Натомість картелі вищого порядку полягають на тому, що тут між членами картелю й покупцями їхніх виробів стоїть спеціальна посередницька організація, що звється синдикат.

Синдикат

Синдикат складається з акційного товариства, а теж він може складатися з товариства з обмеженою відповідальністю. Але тут в обох випадках всі акції чи уділи є розподілені поміж членів картелю. До синдикату належить монополія продажу виробів підприємств — членів картелю. Після їхньої умови з хвилиною заснування синдикату вони відмовляються від безпосереднього торгування з покупцями.

Синдикат приймає від покупців всяке замовлення й потім розділяє їх відповідно вже до встановленого картельною умовою порядку поміж поодинокими підприємствами, що являються членами карте-

лю. Тут треба відмітити, що синдикати постають тільки на те, щоб власники підприємств не робили поміж собою конкуренції, а тим самим не спричиняли на ринках упадку цін на ті товари, що продукують їхні підприємства.

Концерн

Тут ще треба відмітити, що всякі капіталістичні об'єднання підприємств діляться ще на такі форми: 1) форма горизонтальна, 2) форма вертикальна. Форма горизонтальна буде тоді, коли до даного об'єднання входять підприємства, що виготовляють той самий продукт (товар). Натомість форма вертикальна буде тоді, коли до даного об'єднання входять різноманітні підприємства, що продукують різні товари.

Концерн є різnorodна по своєму складу група юридично самостійних приватних підприємств, що мають спільне керівництво і творять собою певну господарську єдність. Між концерном і трестом існує та різниця, що концерн у своїй засаді не має монополістичних тенденцій. Головною його ціллю є насамперед фінансова концентрація підприємств.

Концерн являється менше оформленою й плянвою будовою ніж трест, але це не відіграє важливої ролі в перешкоді до фінансової й господарської могутности концернів. Правду сказати, дуже великої різниці між концерном і трестом нема. Концерн так само, як і всякі монополізовані об'єднання, є органічним витвором капіталістичного ладу. А тому він являється продовженням процесу розповсюдження акційної форми підприємства та специфічного способу їхнього фінансування.

РОЗДІЛ XV. КООПЕРАТИВНЕ ПІДПРИЄМСТВО

І ОРГАНІЗАЦІЇ РОБІТНИКІВ І ПРАЦЕДАВЦІВ

В ОБОРОНІ СВОЇХ ІНТЕРЕСІВ

Кооперативне підприємство

В народному господарстві крім усяких приватних капіталістичних підприємств існують ще такі форми підприємств, як кооперативне підприємство. Що ж таке кооперативне підприємство? За проф. Добриловським кооперативним називаємо таке господарське підприємство добровільно об'єднаних рівноправних осіб, що має на меті збільшення трудових прибутків або зменшення видатків на споживчі потреби членів підприємського колективу. Докладнішу дефініцію про кооперативи подає проф. Борис Мартос: **кооператива є добровільне, на принципі рівноправності і самопомогли засноване об'єднання людей з метою поліпшити свій добробут шляхом ведення на спільний рахунок підприємства, яке має збільшувати трудовий заробіток учасників, або зменшувати їхні видатки на споживання, відповідно до використання ними цього підприємства, а не по кількості вкладеного капіталу.**

Основна різниця поміж капіталістичним та кооперативним підприємством є в розходженні цілей. Кооперативне підприємство не ставить собі метою одержати зиск від капіталу, що є головною ціллю кожного капіталістичного підприємства. Кожне кооперативне підприємство засновується не для зиску, але для оборони перед визиском.

Власником кооперативного підприємства являється добровільно згуртоване товариство. Члени

кооперативи відповідають за зобов'язання підприємства чи то всім своїм майном, чи тільки певною частиною, що є зазначена в статуті товариства. В кооперативному товаристві зиск від капіталу не має значення, тут усі члени товариства мають однаковий голос без огляду на те, хто скільки вложив своїх паїв.

Керування кооперативним підприємством передається управі, що складається з членів товариства, вибраних на загальних зборах товариства. До кооперативного товариства в більшості належать дрібні самостійні продуценти, як напр. ремісники, робітники й селяни.

Кооперативний зиск у кооперативах розподілюється поміж членів кооперативи не відповідно до розміру вложеного капіталу, але в залежності від розміру користування послугами кооперативи кожним з його членів. Кооперативи діляться на три головні категорії: 1) кооперативи споживачів, 2) кооперативи продуцентів і 3) кооперативи мішані.

Перша категорія, тобто кооперація споживачів має за завдання зменшення видатків своїх членів на споживчі добра. Друга категорія, кооперація продуцентів, має за завдання сприяти збільшенню прибутків своїх членів, тобто усувати капіталіста — посередника від поділу трудових прибутків членів кооперативи при всяких комерційних операціях. Третя категорія, тобто кооперативи мішані; їх завданням є обслуговувати своїх членів як споживачів, так і продуцентів, що частина членів є продуцентами, а частина споживачами.

Боротьба робітників з працедавцями за свої інтереси та права

У країнах, де панує вільна господарська система, робітництво мусить боротися з багатими класами за своє існування, за свої права та інтереси. Передумовою успішної боротьби є, щоб робітництво було добре зорганізоване. Боротьбу за свої інтереси робітництво провадить в таких ділянках: 1) в ділянці економічній і 2) в ділянці політичній. Для боротьби в ділянці економічній робітники переважно об'єднуються в професійні союзи, щоб організованою силою успішніше боротись за свої інтереси, бо, поодинокий робітник не представляє собою поважної сили.

Для боротьби в ділянці політичній робітники організуються в політичні партії, що мають за своє завдання боротись за політичні права робітництва, тобто за побудову прихильнішого для робітництва політичного ладу та створення відповідного законодавства, що дозволяло б робітничій класі брати активну участь у законодавстві, а в зв'язку з тим поліпшувати своє положення в ділянці економічній і політичній.

Треба зазначити, що робітництво представляє собою один важний фактор у витворенні продукційних дібр, тому цю справу треба обговорити дещо ширше. По зникну цехового устрою, що держав в тісних регламентаційних рамках усі розміри продукції, а при тому захищав усі права робітництва, робітництво опинилось на роздоріжжі, осамітнене та беззахистне. Уведення в продукцію машин спричинило надмір робочої сили та велике нечуване в ті часи безробіття. Тож у ділянці чинника праці виникла величезна конкуренція, що спричинила дуже некорисне положення чинника

праці, тобто робітничих мас. Таке положення ставало щораз то гірше впарі зі стремлінням до повної вільної конкуренції та свободної продукції господарських дібр. Це набрало великого розмаху в часах Великої Французької Революції і тоді виникла заборона організації як працедавців, так і робітництва, при чому найбільше потерпіли робітники.

Через довгий період часу тягнулись між робітниками та працедавцями великі непорозуміння. У зв'язку з тим виникла потреба постійної робітничої організації, завданням якої було б здійснювати засаду господарської ситуації обох сторін, тобто робітників та працедавців у справі договорів про працю. У зв'язку з тим виникла потреба організації професійних союзів. Завданням професійного союзу є складати з підприємцем один колективний договір. Предметом колективного договору звичайно буває висота та форма заробітної платні, довгота робочого дня праці, умови звільнення робітників із праці, умова оплати позачергової праці, умова про заборону приймати до праці робітників, що не належать до професійного союзу і т. д.

Організування в професійні союзи робітників має для робітництва велике позитивне значення як під оглядом економічним, так і політичним. Професійний союз має в своїх руках досить міцну зброю для приневолення підприємців, щоб вони дотримували постанов договору, в якому зобов'язались дати кращі умови робітникам. Коли б підприємці відмовились від тих умов, тоді професійний союз може негайно вжити страйку й тим приневолити підприємців дотримати умови. Професійні союзи були ініціаторами суспільного забезпе-

чення, що його перебрала держава на себе, тобто справу емеритури, забезпечення від хворіб та безробіття.

Організації працедавців

У відповідь на діяльність робітничих профсоюзів та на захист своїх інтересів постали сильні професійні організації працедавців; їхньою метою є солідарний виступ та оборона, що протидіє надмірним вимогам організованого в професійні союзи робітництва. Найгрізнішою зброєю працедавців є т. з. локаут, тобто замкнення всіх фабрик, що є зайняті страйком.

Зрозуміла річ, що такий підхід до поладнання спорів між робітниками й працедавцями не приносить позитивної користі ані народному господарству, ані цілому суспільству. В такій взаємній боротьбі носять великі страти обі сторони, а вже найгірше на цьому терпить населення. З огляду на те, щоб на тому не мали великих втрат як обидві сторони, так і ціле народне господарство, то в зв'язку з тим виникла потреба мирового ладнання таких спірних справ. У різних країнах є різний підхід до таких справ. Існують дві засадничі форми ладнання таких справ: 1) мирове ладнання і 2) примусове. Дуже часто на практиці застосовують примусовий засіб, як помічний чинник при мировому ладнанні спірної справи з уваги на суспільну потребу даної продукції і на загальну потребу та безпеку даної деожави. Тому сьогоднішньою тенденцією є — виключати вільну конкуренцію з ділянки договорів про працю.

РОЗДІЛ XVI.

КРИЗИ В НАРОДНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Коливання в господарських процесах

Ціле народне господарство та його розвиток не проходять в однаковій фазі розвитку. Господарський розвиток народного господарства та його поодиноких господарських галузей раз поступає в дуже скорому темпі й сприятливих для себе умовах, перебуваючи в господарському піднесенні (експансії), то знов той господарський рух сповільнюється, стає інертним та попадає в застій (стагнацію).

Усякі господарські процеси в народному господарстві ніколи не йдуть по одній прямій лінії, процес їхнього господарського розвитку відбувається в різних напрямках і йде по хвилястій лінії. Ціла його динаміка спирається на ламаній лінії, що раз йде вгору, а опісля знов спадає вниз. Економісти старого типу твердили, якщо народне господарство є полишене на ласку сліпої сили природи, то воно помалу вирівнюється і з бігом часу приходить до свого нормального стану та рівноваги. Правду сказати, то дуже важко назвати нормальним станом такий стан господарського положення, що є зданий на сліпі стихійні сили природи й завжди йде по хвилястій лінії, тобто раз знаходиться в господарській експансії, то знов попадає в стагнацію (застій). То ж у такий народньо господарській структурі, що керується лише сліпими стихійними силами природи, нормальним станом можна назвати тільки такий стан, в якому дане народне господарство завжди знаходиться та який є йому властивим. А що тут тільки в більшості ви-

падків панівним станом є стан ненормальний, то такий ненормальний стан мусимо уважати за властивий.

Кожне народньо-господарське життя та його розвиток є тісно пов'язане з усякими ритмічними рухами, що йдуть по хвилястих і ломаних лініях. Господарське життя раз розширюється і процвітає, то знов за розквітом приходить застій і занепад. Ті всі ритмічні господарські рухи є залежні від дуже багато різноманітних причин. Кожна така самостійна група викликає якісь специфічні причини, що дають поштовх, тобто викликають певні господарські рухи, що тривають часом довше, а часом коротше.

Господарське життя, а вірніше — його шлях розвитку є дуже складний, а тому процеси його розвитку чи застою залежать від дуже багатьох причин.

Таких причин економічна наука знає декілька. До найголовіших з них зараховується три основні види коливань, що спричиняють хитання в господарському житті: 1) сезонів хитання, що їхня середня довжина не перевищає одного року, часом буває коротша, 2) кон'юнктурні цикли, що їхня середня довжина триває кілька років, звичайно може тривати від 7 - 11 років, а теж можуть бути коротші, 3) великі вікові цикли, що їхня довжина звичайно триває кількадесять років. З усіх трьох зазначених видів господарських коливань, економічна наука найбільше присвячує уваги кон'юнктурним коливанням, бо вони найбільше зв'язані з господарським життям капіталістичного ладу.

Сезонові коливання

Всякі причини сезонних коливань можуть по-

стати здебільшого в природних умовах продукції і збуту, а теж вони можуть виникнути з різних причин, таких, як звичаї, порядки і т. д., що їх в даній країні населення зберігає. Коли напр. у сільському господарстві зберуть добрий врожай, тоді торгівці збіжжям збільшують попит на кредит, а в зв'язку з тим виникає більше оживлення на грошовому ринку. Дальше постає збільшений рух в транспорті, залізниці мають багато роботи з перевозом збіжжя з місця випroduкування до місця споживання (консумції), чи до торговельних збіжжевих складів і т. д. У зв'язку з тим млини дістають більше замовлення, а робітники одержують більше праці при вантаженню й вивантаженню збіжжя та при сортуванню його в магазинах і т. д. Дальше в зв'язку з тим починаються сезонні праці в гуральнях, винокурнях, цукроварнях, олійнях і т. д. Отже, прибутки в усіх тих ділянках господарського життя, а теж і заробіток затруднених у тих ділянках зростають. Таким чином господарське життя пожвавлюється.

Сільсько - господарське населення, що виростило продукти, продавши їх, може збільшити свій попит на всякі предмети споживання, голов-но на шкіряні та текстильні вироби. А в ділянці торгівлі теж пожвавився збут усяких товарів потрібних сільському населенню. Таке пожвавлення (піднесення) в господарському житті країни триває кілька місяців, там знову помалу слабне аж опиниться в господарському застою до часу збору сільсько-господарських плодів, а з тим до нового господарського піднесення, яке може відбуватися й весною, коли починається будівельний рух. Тоді починається попит на різні будівельні матері-

яли, як дерево, цегла, вапно і т.д., поживавиться торгівля та зростає попит на робітників.

Сезонові коливання можуть відбуватися теж під впливом соціальних явищ таких, як напр. різні традиційні звичаї, гучні весілля, весільні подарунки, різдвяні та іменинові подарунки і т. д. Всі ці рухи викликають у торгівлі оживлення та дають багатьом робітникам працю.

Кон'юнктурні коливання

Кон'юнктурою звуть стан господарського піднесення в якійсь ділянці господарського життя. Натомість економічна наука під поняттям кон'юнктури розуміє динаміку народного господарства та його різних положень чи станів.

За проф. Добриловським, кон'юнктура — це властиві товарово-міновому господарському ладові, особливо капіталістичному, не передбачені стихійні нерегулярно періодичні хвилясті рухи народньо-господарського організму в цілому, що супроводяться кількісними і якісними змінами в ньому та найяскравіше виявляються у сфері цін та прибутків.

Докладніше під кон'юнктурою розуміємо зв'язок економічних явищ в їх динамічному вияві, в процесі безперестанної зміни співвідношення між цими явищами. До кон'юнктури належать сезонні хитання, які можна передбачити, їх цикл має два основні види: 1) піднесення чи експансія і 2) застій чи депресія. Кожне господарське піднесення може змінитися почасти в стан застою (депресії). Така зміна може теж наступити раптово, тобто такий перехід від розквіту до депресії може відбутися в дуже гострому вигляді. Як переходова стадія між розквітом і депресією є так звана криза.

Перехід від депресії до розквіту відбувається дуже повільно, а тому цей перехід економічна наука розрізняє як окрему переходову стадію, тобто стан господарського оживлення. І так коли після депресії починається господарське оживлення, то це виявляється у збільшенім попиті на різні товари і в зростанні товарових цін. У зв'язку з тим промислові підприємства починають використовувати свої продукційні сили. По всіх підприємствах збільшується число робітників, продовжується праця в додаткових годинах і т. д. В такому стані господарського піднесення зростають зиски, кредит є дешевий, бо ринки є переповнені вільними грошовими капіталами тому, що під час депресії завжди є малий попит на грошові кредити. Цей дешевий грошовий кредит заохочує підприємців до розбудови своїх підприємств, а теж до організування нових, для яких відкриваються поважні перспективи. В зв'язку з тим починаються будівельні роботи, починається великий попит на будівельні матеріали і на всякі знаряддя виробництва, конче потрібні при будовах. В зв'язку з тим настає попит на різні машини, то ж продукція машин відбувається в шаленому темпі, а ціни машин ростуть.

Зростання цін у промислі на знаряддя продукції тягне за собою зріст цін на споживчі товари. Продукція споживчих товарів зачинає теж поширюватися, а в зв'язку з тим починає збільшуватися попит на інші господарські добра. Але хоч і попит на споживчі добра зростає, то все ж таки він відстає від попиту на інші господарські добра. При такому стані збільшення зисків промислових підприємств та сталого зростання цін дає заохоту до посиленої біржової спекуляції. При такому під-

несенні на ринку курси дивідендних паперів зростають скоріше, ніж ростуть прибутки всяких акційних підприємств. А все це дає нагоду до зросту грюндерства (нелегальна банкова операція - фінансування дутих підприємств). Розбудова промислових підприємств причиняється у великій мірі до зменшення безробіття, тоді поширюється попит на робочу силу, зростає заробітна платня та робітничі прибутки.

Не зважаючи на таке велике господарське оживлення, велике грюндерство в ділянці важкої індустрії помалу вичерпує свої вільні капітали, а в зв'язку з тим починає дорожчати кредит. Велика гарячкова акція в будівельній ділянці в зв'язку з подорожчанням кредиту починає зменшуватися. Ті банки, що уділяли дешевого кредиту, починають тепер дуже обережно розпоряджатись розпозиченням грошей. У зв'язку з тим починається скорочувати всяка біржова спекуляція. І в такому критичному господарському положенні може виникнути біржова криза; наступає масове позбавлення всяких цінних паперів.

До того всього якраз на ринку з'являються нові капітальні добра, що випродукували новоутворені підприємства. Тепер при такому поганому економічному стані збут цих дібр значно утруднюється, бо з браку вільних грошових капіталів розбудова нових підприємств та розширення старих дуже сповільнилася, зросли ціни на сировину та подорожчала робоча сила. Хоч в такій економічній ситуації ціни ще не є високі, то все таки прибутки підприємців звужуються в зв'язку з високою собівартістю продукції. В такому господарському положенні важка індустрія натрапляє на невивантажуваний збут, але тримається певний час на

товаровому кредиті, хоч і той помалу звужується в зв'язку з тим, що є не вигідний та задорогий. При таких господарських положеннях настає гарячкове збування товарів за будь-яку ціну, щоб лише продати. Ціни на вироби важкої індустрії так низько падають у ціні, що підприємства носять дуже значні страти та навіть банкрутують.

З огляду на таке критичне господарське положення, праця на виробництвах звужується, а з тим збільшується безробіття. І так в такому поганому стані важкої індустрії помалу приходить криза. З настанням кризи падає великий страх на публіку, що має свої грошові вклади (депозити) в банках і вкладники починають в поспіху вибирати свої вклади, але банки не завжди є спроможні виплатити вкладникам їхні гроші, бо в такій критичній господарській ситуації їхні активи під час високої кон'юнктури зробилися менше ліквідними, а до цього всього з настанням кризи якась частина їхніх боржників почала банкрутувати й тому є не спроможна повернути позичених у банку грошей. У зв'язку з тим деякі банки попадають у банкрутство. В такому непевному господарському положенні кредит далі дорожчає, в зв'язку з тим криза опановує всю промисловість, а теж і торгівлю в цілій країні. Такий критичний господарський стан триває якийсь певний період часу, а опісля розбурхане народне господарство починає помалу успокоюватися, а криза переходить в стан господарського застою.

У стані господарського застою всяке економічне життя в цілому народному господарстві дуже сповільнюється, попит на всякі товари є дуже малий, а тому ціни на товари є дуже низькі. При такому господарському стані розбудова нових під-

приемств майже припиняється, всяка продукція дуже знижується, а в зв'язку з тим виникає велике безробіття. Такий господарський стан застою звичайно триває якийсь час, а опісля певні заощадження населення та вільна грошева готівка підприємств, коли все успокоїться, починає помалу повертати до банків.

У такій неясній господарській ситуації банки не знають, що їм робити з тими грошми, що починають напливати назад до банків, і тому починають знижувати позичковий відсоток. І тут знов по якомусь часі господарського застою, народне господарство починає набирати свіжих сил до дальшого економічного відродження та кон'юнктурного оживлення й помалу вижидає догідного часу, коли положення на ринку покращає і з'явиться якийсь новий сприяючий господарський поштовх, що спричинить початок господарського оживлення. Тут треба відмітити, що всякі кон'юнктурні цикли повторяються стало, але з тією різницею, що вони не мають такої точної періодичности, як це буває в сезонних коливаннях. Майже кожную зміну в світовій кон'юнктурі можуть викликати тільки якісь господарські події з більшому народному господарстві, а вже далше та зміна переноситься теж і на менші народні господарства, що під господарським оглядом являються сателітами більшого народного господарства. Всяка кон'юнктурна зміна в малих країнах не може викликати великих кон'юнктурних змін, бо під оглядом господарської динаміки малі країни підлягають господарським впливам більших країн, що для них являються центром господарського тяжіння.

Великі вікові цикли

Економічна наука твердить, що з усіх динамічних типів народного господарства та його процесів, великі цикли є найменше досліджені. Натомість у цілому світовому господарстві чергуються довгі періоди релятивного господарського піднесення на зміну з періодами релятивного господарського застою.

Це можна досліджувати на тих кон'юнктурних циклах, що відбуваються в часі високої хвилі великого циклу, коли чисельно переважають роки високої кон'юнктури, а теж і навпаки, коли в добу низької хвилі більшістю переважають роки депресії, тобто релятивно короткі періоди високої кон'юнктури перериваються довгими періодами депресії.

Такі довгі хвилі охоплюють майже всі ділянки господарського життя, де їхній вплив є ніяк не залежний від впливу кон'юнктурних рухів. Бувають такі економісти (старого типу), що тим великим циклам надають якесь містичне значення, а при тому пояснюють, що ці явища є притаманні не лише економічному житті, але є властивим і в цілому світі. В зв'язку з тими циклами вони навіть прив'язують всякі соціальні рухи, як революції, війни і т. д. Щодо значення тих тверджень нам треба сумніватися тому, що сьогодняшня наука такі легендарні твердження чи поняття цілком відкидає. Діяння таких великих циклів дається найбільше зауважити в міжнародному обміні товарами, тобто в товарових цінах, у продукції, а теж і в висоті позичкового відсотку. Деякі статистичні дані підраховують на деяких елементах народного господарства, що такі великі вікові цикли відбувалися теж і в передкапіталістичній добі. Вели-

кі вікові цикли звичайно тривали від 20 - 30 років; дехто твердить, що від 20 - 50 років. На підставі різних статистичних даних доведено, що великі вікові цикли повторяються в менш-більш досить правильних періодах часу. Тут над правильністю періодів часу не будемо застановлятися тому, що не всі учені з тим однаково погоджуються; кожний з них інакше думає та йнакше про це твердить. Сьогодні це спірна проблема. Тут мусимо лише ствердити, що причини великих циклів не слід шукати поза економічною сферою, бо ж ті причини лежать тільки в економічній сфері та є тісно зв'язані з міною господарською структурою кожного народного господарства. Тут треба подати ті головніші причини, що можуть викликати коливання господарської кон'юнктури. Ті причини можуть складатися з трьох чинників: 1) чинники економічного порядку, 2) чинники об'єктивні позаекономічного характеру та 3) чинники психологічні.

Чинники економічного характеру

У слід за вченням економістів індивідуалістичних напрямків та їхніх теорій ті чинники, що викликають кон'юнктурні коливання, виглядають дуже прості. Вони твердять, що нічим необмежена свобода індивіда в кожній господарській чинності мусить привести господарське життя до рівноваги й гармонії. Вони ніяк не хочуть вірити в те, що причини криз треба шукати в господарсько-економічній структурі народного господарства. Вони сліпо вірять у стихійні згармонізовані сили природи, а тому не вірять, щоб будь-які порухи в господарському житті можуть мати якийсь внутрішній зв'язок з структурою господарства.

Вони шукають причин, що зумовлюють кризи, виключно лише в позаекономічних зовнішніх явищах. Вони не вірять, що надмірна продукція може спричинити кризу. Вони твердять, що загальна диспропорція між продукцією й консумцією спричиняє кризи. Вони доказують, що застій у збуті товарів може бути, але не тому, що деяких товарів виготовлено значно більше, ніж на них є попит, але тому, що других товарів виготовлено за мало й попит на них не може бути задоволений.

Дальше вони доводять: щоб якийсь товар купити, на це треба мати гроші. Але гроші можна отримати в обмін за якісь товари. Отже за посередництвом грошей обмінюється товар на товар. І коли хтось виготовив якісь товари, то власне тим самим створюється попит вже на якісь інші товари, що він їх хоче дістати в обмін за свої випродуковані товари. По їхньому загальний попит і продукція мусить себе взаємно покривати.

Натомість економісти, противники капіталістичного ладу, доказують, що криза є логічним наслідком капіталістичного ладу, а через це являється явищем періодичним. Тут треба відмітити, що на тому тлі виникло дуже багато різних теорій, що себе взаємно оспорожують. Тут наводимо одну з тих багатьох теорій, що виглядає менш-більш правильнішою. Економіст Бунятан (Buniatan) твердив, що кон'юнктурні зміни є наслідком виключно загальних причин внутрішнього економічного порятку. Він говорив: коли підприємець організує якусь продукцію, то він не має на меті заспокоєння потреб суспільства, про це він зовсім не дбає, метою кожного капіталістичного продуцента є лише отримання якнайбільшого зиску. Його не цікавить споживання, але продукція то-

варів. При тому навіть сам підприємець свої власні особисті погребі відсуває на другий плян для того лише, щоб більшу частину свого прибутку вживати даліше для продукційних цілей. Зі збільшення прибутків у багатих клас не ростуть відповідно їхні споживчі витрати, але навпаки, прискорюється темпо нагромадження капіталів. І через це, коли ціни на товари в добі високої кон'юнктури зростають і тим самим більша частина суспільного прибутку нагромаджується в руках підприємців, то підприємство має тенденцію все більше та швидше зростати.

При такому господарському стані пропозиція товарів значно збільшується, натомість попит на товари є величиною порівнюючи стабільною. Корисність господарських дібр помітно знижується, знижується теж їх вартість, а знею і ціни. Отже, криза як велике падіння цін є наслідком надпродукції. Криза походить від того, що концентрація народнього прибутку підприємців викликає „перекапіталізацію” народнього господарства, тобто надмірне збільшення продукційного споживання витрат на виробництво в порівнянні з видатками на безпосереднє споживання.

Так на думку Бунятана, господарські кризи є періодами примусової декапіталізації, тобто такої, що настає несподівано. В наслідок зниження цін в добі кризи та господарського застою, уділ капіталістів у суспільному прибутку релятивно знижується а тому частина капіталів йде на споживчі потреби. І в зв'язку з тим настає певна рівновага між продукцією і споживанням. Дякуючи тому, що процес капіталізації в добі депресії йде слабо і продукція збільшується сповільненим темпом, попит на деякі товари зростає швидше ніж

пропозиція. Через це гранична користь господарських дібр та їхні ціни зростають швидше, ніж збільшується на них попит. Цей рух цін перекидається на всі взагалі товари. Отже, знову зростають прибутки підприємців та нагромаджуються нові капітали, доходить знову до перекапіталізації й до кризи. Таким чином тенденція до загальної надпродукції є сталою властивою капіталістичній системі, а звідси впливає й коливання господарського життя вгору — до надпродукції, то знов додолу — до депресії й нечинности продукційних сил.

Кредитово-грошова система як кон'юнктурний чинник

Деякі економісти твердять, що в часі депресії дуже низька стопа позичкового відсотку дає поштовх до продукції основного капіталу, тому при даній висоті прибутку цінність основного капіталу тим вища, чим нижчий позичковий відсоток. При такому низькому відсотку скриваються сприятливі перспективи доброго підприємського зиску та можливості грюндерського прибутку від продажу новозаснованих підприємств. У зв'язку з тим низький відсоток викликає високу кон'юнктуру. Але при високій стопі позичкового відсотку підприємці, що продукують основний капітал, дістають менший зиск і навіть втрати. І тому продовжувати в таких господарських умовах продукцію можуть лише ті підприємства, що з якихось причин отримують особливо великий зиск.

У таких господарських об'єднаннях бажанням кожного підприємця є братися до таких галузей підприємства, що зв'язані з продажем основного капіталу, як напр. будова доріг, каналів і т. д. Ко-

ли при такій господарській ситуації протягом довшого часу позичковий відсоток стоїть високо, то тоді настає депресія. Але тут висота відсоткової стопи на ті галузі промисловости, що продукують предмети безпосереднього споживання, впливає значно менше, ніж на продукцію капітальних дібр, а тому коли продукція поживчих дібр в добу високої відсоткової стопи затримується, то це стається не з причини та безпосереднього впливу висоти позичкового відсотку, а посередньо з огляду на послаблення продукції капітальних дібр. Але тут безпосереднього впливу високого відсотку на продукцію капітальних дібр вистачає, щоб не стала загальна депресія.

Як видно, то низька відсоткова стопа, що панує в часі депресії, підштовхує до оживлення підприємської діяльності, а натомість пануюча в часі високої господарської кон'юнктури висока відсоткова стопа впливає на цю діяльність як гальма. Як видно, то кон'юнктура визначає висоту позичкової стопи, а натомість депресія викликає низьку позичкову стопу й через те тоді є малий попит на кредит, а висока кон'юнктура підганяє відсоткову стопу вгору і на тому сама заломлюється. Через дорогий кредит підприємська чинність перестає давати прибуток. Тому між відсотковою стопою і коливанням кон'юнктури є певна взаємозалежність. Та взаємозалежність виникає як вияв загального принципу діяння й протидіяння, що існує як у господарському, так і в фізичному світі та є підставою до стабільности. Коливання відсоткової стопи не є єдиною силою, що протистоїть рухові кон'юнктури. Такими силами, що знижують високу кон'юнктуру, є зростання цін на ті матеріяли, які вживаються на продукцію основного капіта-

лу, та зростання заробітної платні. Ті всі причини підносять кошти будови житлових будинків, фабричних домів і т. д. і таким способом стримують розширення підприємських чинностей.

Тут треба відмітити, що спрощений погляд на кон'юнктурні коливання як на функцію змін в цінності грошей, а зокрема й головно — золота. Такі погляди висунув американський економіст Ірвінг Фішер (I. Fisher). Він твердив, що хитанню цін можна запобігти, коли стабілізувати цінність долара. Золото як товар не може мати стабільної вартості тому, що цінність зв'язана з його кількістю. Тому, щоб цінність долара не наслідувала хитання цінності золота, долар мусить репрезентувати собою ту саму кількість золота. Замість хитання купівельної сили долара треба перейти до хитання ваги золота, що міститься в доларі. Здійснення цього проекту вимагає, щоб вибивання золотої монети було припинене, а в обігу залишити тільки банкноти та дрібні монети. Розмін банкнотів мусить переводитися на золото, але кількість золота, що вимінюється в банках на доларові банкноти повинна б періодично установлюватися в залежності від загального цінового рівня всіх товарів. Коли б напр. пересічний рівень цін упав на 5% то й золота за долар мусіло б виплачуватися на 5% менше. Таким способом цінність золота завжди пристосувалась би до загального рівня товарних цін, а товарні ціни у відношенні до золота залишились би стабільними, тобто не було б і коливання кон'юнктури.

Хоча Фішєрова теорія є не зовсім вірна, то все ж таки треба признати, що ці зміни в перебігу кон'юнктури не лишаються без наслідків. Викликане кон'юнктурним коливанням розширення чи зву-

ження грошової маси в обігу та прискорення чи сповільнення грошово-кредитового обороту грають теж певну роль в змінах всяких кон'юнктурних фаз, полегшуючи чи прискорюючи цю зміну, або спричинюючись до особливої гостроти кон'юнктурного злому. І так коли в народньому господарстві прийшло до надпродукції, тоді криза мусить настати. Але вона не мала б такого загострення, коли б надзвичайне напруження кредиту не позбавляло продуцентів можливості поступово ліквідувати запаси своїх виробів.

Так само й перехід від депресії до оживлення не був би таким легким, а наростання високої кон'юнктури таким скорим темпом, коли б у часи депресії не знижувався позичковий відсоток та не нагромаджувалося на грошовому ринку вистачальної кількості вільних капіталів. Кредит дає можливість дістати господарські добра в сучасному в обмін за майбутні добра. І власне тим він дає підставу до розширення продукції капітальних дібр. Тут треба відмітити, що кредитові зобов'язання завжди покриваються в грошовій формі, а тому, коли надія на майбутнє не справджується і коли в наслідок надпродукції збут утрудняється, тоді продуценти не можуть збувати своїх виробів, а при тому не можуть ними сплачувати затягнених на продукцію довгів через те часто доводиться знижувати собівартість випродукованих товарів. І так помалу приходить до загострення всяких кон'юнктурних рухів. З другого боку обмеженість золотих запасів емісійних банків дуже часто звужує рамки для розширення кредиту та розвитку міжнародного товарообміну, а це безперечно впливає на перебіг кон'юнктурного циклу. Але тут розумна фінансова політика, а теж і політика

кредитова може багато допомогти в злагідненні кон'юнктурних змін.

Позаекономічні соціальні чинники

До соціальних позаекономічних чинників, які можуть спричинити зміни кон'юнктурних положень, треба зарахувати рух населення, тобто природний приріст населення, а теж і еміграційний рух. Завжди певна кількісна зміна населення відбувається безперестанно, але завжди рівномірно. Кількісна зміна населення одночасно значить і зміну числа робітників, що продукують господарські добра, а теж і зміну скількості споживчих одиниць. В часи економічного застою населення перестає множитися, а впарі з тим підростає і раніше народжене молоде покоління, а це вже вистачає для того, щоб спричинити попит на предмети споживання. І тут помалу вичерпуються запаси, а це дає поштовх до поширення продукції. Тут сміло можна сказати, що приріст населення відіграє не останню роль на піднесення господарської кон'юнктури.

Технічні чинники

До технічних чинників, що можуть спричинити кон'юнктурні коливання, треба зарахувати насамперед удосконалення організації праці в ділянці техніки. Технічне удосконалення в галузі виробництва має тенденцію сприяти загальному оживленню кон'юнктури. Треба відмітити, що велику роль до піднесення з депресії відіграли такі чинники, як виріб автомобілів, радіоапаратів, мотоциклів, машин до прання, холодильників і т.д. Такі нові промислові галузі створюють додатковий

великий попит на знаряддя й засоби продукції, а разом з тим стають самі джерелом нових прибутків, що збільшують загальну купівельну силу. Всякі технічні чинники можуть теж сприяти погіршенню кон'юнктури, а при тому й витворити кризу. Треба признати, що модерні технічні фабрики можуть з великою скорістю продукувати всякі товари й тим витворити надпродукцію, що може викликати диспропорцію між попитом і пропозицією. Всякі нові технічні удосконалення машин спричиняють витиснення робітників з фабрик.

Психологічні чинники

До психологічних чинників, що можуть спричинити кон'юнктурне коливання, зараховують: революції, всякі зміни мод, смаків, різних слухів, біржових гарячок і т.д. До спричинення всяких господарських коливань дуже впливають чутки, що їх поширюють різні люди; це найчастіше можна зауважити на біржі. Біржі є схильні найгостріше реагувати на всякі чутки. Тому, що вся біржова спекуляція є побудована на відгадуванні розмірів майбутнього попиту, тому тут всякі чутки є підставою до спекулятивної торгівлі. Тут, хто вміло поставив прогнозу майбутнього, той за короткий час згортає великі зиски. А тому в надії на великий зарібок на біржі пускають всякі фантастичні й неправдиві чутки, щоб тільки добре на тому заробити. Тут ще треба теж відмітити, що зміни в психіці населення, у більшості випадків є невідомого походження, вони відіграють разом з іншими чинниками дуже поважну роль у визначенні напрямних кон'юнктурних циклів і в деяких випадках зміну кон'юнктурних фаз. Тому мусимо признати, що в багатьох випадках кон'юнктурно-

творча роля психологічних чинників має на кон'юнктурні господарські коливання великий вплив.

Способи боротьби з господарськими кризами

Який радикальний чинник до стримання господарських криз має бути вжитий, то це вже буде залежати від того як виглядає господарська ситуація в даний момент, а теж, що економісти вважають у даній господарці причиною найбільшого зла. Прихильники соціалістичного ладу твердять, що обов'язково треба виключити чинник вільної конкуренції, що спричинює в народному господарстві порушення рівноваги між продукцією й споживанням.

Деякі економісти пропонують скоординування господарської діяльності при допомозі грошово-кредитової контролю, тобто штучне обниження дисконтової стопи в перших початках всякої об'яви господарської кризи з метою оживлення продукції, а натомість піднесення її тоді, коли господарське життя в своєму розмаху входить у фазу високого піднесення та розквіту.

Найбільше поширеною формою боротьби з господарськими кризами являються публічні роботи, що мають бути тим головним помічним чинником при ліквідації проявів депресії. Противники стосування тієї методи доказують, що стосування публічних робіт як чинника до ліквідації господарських криз є зв'язане з великими коштами з огляду на вживання на ті цілі величезних грошових сум тоді, коли саме брак тих грошей є причиною звуження продукції та занепаду цілого ряду підприємств. Але тут треба відмітити, що уживання публічних робіт в часи господарської кризи має величезне значення не тільки з огляду на за-

труднення при праці великих мас робітників, але теж з огляду на ті обставини, при яких безпосередньо витворюється додаткові заняття багатьох інших фахів, а це дає спроможність більше й ширше консумувати більшу кількість товарів.

Головні роди теорій господарських криз

В економічній науці загально прийнято визнавати п'ять головних родів теорій економічних криз: 1) теорія кліматична, 2) теорія надпродукції, 3) теорія переінвестування, 4) теорія грошево-кредитова та 5) теорія психологічна.

Теорія кліматична твердить, що господарські кон'юнктурні коливання тісно пов'язані з сільсько-господарською продукцією, яка є залежна від кліматичних умовин. У 1884 р. англійський економіст Джевонс (Jevons) висунув теорію, що господарські кризи повторяються періодично правильно й вони є пов'язані з плямами на сонці. Ця періодичність на його думку, найбільше зв'язана з тими ділянками господарства, що найбільше є залежні від природних умов, тобто хліборобство. Коли в наслідок кліматичних умов не зародять хліба, то ціни на ті продукти збільшуються, або навпаки, в зв'язку з неспроможністю сільського населення купувати промислові вироби — ціни на них обнижуються, а це приводить до кризи.

Теорія надпродукції твердить: коли товар має добрий збут, то ціни збільшуються, а заохочені тим продуценти збільшують свою продукцію, дістаючи на ту ціль низько-процентові кредити. В зв'язку з тим збільшується спожиття товарів. І в таких господарських умовинах збільшується продукція товарів, аж доки не перейде межі спожиття. Тоді із-за диспропорції продукції і консумції

постає застій, ціни на товари обнижуються, а за тим знижується продукція. Підприємці не є спроможні повертати банкам затягнених позичок, а ці знов мають великі труднощі з уділюванням дальших нових кредитів і в зв'язку з тим багато підприємств банкрутують. Дальше зменшення продукції зменшує подачу товарів, а це вже викликає звишку цін і так помалу зачинається новий кон'юнктурний цикл.

Теорія переінвестування твердить, що кризи виникають на тлі непропорціонального розподілу суспільного прибутку. І так, ксли багаті заощаджують великі грошові капітали, а опісля ці гроші інвестують у підприємство, то вони тим спричинюють збільшення продукції, головно в ділянці споживчих товарів. В таких умовах попит не є спроможний дорівнювати подачі з причин незадовільного, тобто невисначального прибутку серед загалу населення — споживачів. З тих причин виникає надпродукція і зароджується початок криз. Коли ж знов вирівнюється продукція з попитом, то економічне життя повертається до своєї нормальної фази.

Ця теорія найбільше підкреслює брак рівномірности між розподілом суспільного прибутку та продукцією, а тому вона рекомендує рівновагу між видатками на капіталові добра і добрами споживчими.

Теорія грошево-кредитова твердить, що грошево-кредитові фактори дуже тісно співзалежнюють продукцію із спожиттям. Це діється тому, що грошево-кредитової інституції уділяють не вповні з економічної точки бачення обґрунтованих позичок, це спричиняє спекуляційні тенденції, а при тому збільшуються ціни на товари, що спричиняє

дальше запотребування на кредити, а це дає заохоту збільшувати продукцію. Таке ненормальне економічне положення спричиняє надпродукцію товарів. Надпродукція постає з причин неправильної координації між розподілом кредитів і неправильним застосуванням їх у продукції.

На тлі цих теорій постають різні твердження та спори щодо факторів та їх ролі. І так економіст Кейнес твердить, що причиною криз є порушення рівноваги між ощадностями та інвестиціями. Коли напр. певна кількість заощаджених грошових капіталів лежить довгий час без ужитку, то це спричиняє непотрібні обмеження попиту на споживчі добра; настає падіння цін і приходить депресія.

Натомість економіст Наїєк доказує, що причиною початку кризи є розбіжність між низькою процентною стопою, штучно обнижуваною кредитовими інституціями, що шукають місця для своїх капіталів з наміром придбання зисків та процентною стопою, яка повинна бути в даних економічних умовах.

На мою думку обидва фактори відіграють певну роль. Вони можуть у певних випадках спричинити господарські кон'юнктурні коливання тоді, коли їх в господарському житті застосовують непропорціонально до господарських можливостей та спроможностей.

Психологічна теорія твердить, що під час господарського оживлення люди схильні до оптимізму й стараються розширювати господарську діяльність: рівночасно з тим теж розширюють своє спожиття, у зв'язку з тим збільшуються ціни на товари. Натомість хвиля песимізму спричиняє відворотне явище. Головними представниками цієї

теорії являються економісти Піру (Pigou) і Репке (Рерке).

РОЗДІЛ XVII.

ІСТОРИЧНИЙ ОГЛЯД ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Економічна думка від античних часів по сьогодні

Економічними науками людство інтересувалося вже від дуже давніх часів, головню такі народи, як єгиптяни, вавилонці (семітські халдейці), китайці, греки та ін. Банки та біржі вже на 2000 літ до Христа існували в таких народів, як китайці та халдейці; в Кит ю вже тоді існували паперові гроші та пезний рід чепів. Але найбільше розвинулися економічні науки в стародавній Греції.

Уже в античних грецьких філософів, що займалися економічними питаннями — ця наука стояла на досить високім рівні. У старовинній Греції дуже рано розвинулася торгівля, омерта на мореплавстві та ремеслі: це дало сприятливі умовини для розвитку грошево - кредитової системи. В зв'язку з тим виникали питання про ролю грошей в торговельнім обороті, питання проценту та його доцільности, грошову вартість і т.п. Тодішня продукційна система, базована на інституції невільництва, давала нагоду студіювати проблеми продуктивности праці.

Із визначних грецьких філософів, що найбільше інтересувалися суспільно - економічними та політичними справами, були: Платон, Ксенофонт і Арістотель. Платон (427 - 347 переп Христом) в своєму творі п.н. „Держава” (Політея), накреслив ідеальну державу, що дорівнювала формам колективного плянового господарства. У творах „Держава” й „Закони” він твердив, що гроші — це

джерело зіссуття, тому вони не повинні існувати в накресленій ним колективно пляновій державі, а золото й срібло не повинно бути приватною власністю. Економісти називають ті його погляди н істарішим того рода прикладом утопії.

Ксенофонт (430 - 355 перед Христом) в діялозі про „Господарство” твердив, що найкращою працею є праця хлібороба тому, що вона втримує людину в психо-фізичній рівновазі. Він рекомендував потребу господарського плянування та рахунковости, а теж дав багато річевих пояснень про хліборобську техніку й організацію праці.

Арістотель (384 - 322 до нашої ери). З його дослідів над соціально - економічними проблемами слід згадати його погляд про безплідність грошей, а зокрема він уважав проценти як неприродне та громадсько шкідливе явище.

Арістотель, у відмінності до Платона, відкидав спільне землекористування, а натомість обстоював справу приватної власности на землю. Від нього походить термін „економія”, складене з двох слів „ойкос” — дім, домове господарство й „номос” — закон. Треба відмітити, що Арістотель уважається найбільшим ученим і батьком науки в античному світі.

Старинні римляни не дали майже ніякого теоретично о вкладу в розвиток економічних наук, але зате їхня велика заслуга в практичних господарських надбаннях. Вони глибоко промостили шлях цивілізації в Європу та передали їй багато античних культурних надбань.

У середньовіччі найбільше видні сліди християнського світогляду. Католицькі мислителі (схоластики) прийняли погляди Арістотеля про шкідливість проценту, а натомість висунули свою влас-

ну теорію, оперту на моральних кличах „справедливої ціни й справедливої заплати”. Такі та подібні гасла здійснювалися в цеховому ладі; тоді була дуже сувора регламентація продукції та спожиття.

У тодішніх часах на гроші звертали особливу увагу письменники, що були заінтересовані господарськими справами. У 14. ст. письменник Оресме у своїй праці про гроші висунув думку про добрі та погані гроші. Пізніше приписувано цю теорію англійцеві Грешамові. Теж у 16. ст. англійський мораліст Тома Мор (Thomas More) написав твір п. н. „Утопія”: у ньому з'ясована ідеальна держава на засадах рівності праці та спільної власності. Від наголовка твору Мора постав термін „утопія” як ознака чогось нездійсненого, фантастичного.

Великі географічні відкриття спричинили великі торговельні експансії. Тоді величезну роль у будові колоніальних імперій відіграла Іспанія та Португалія, а вірніше — їхні купці.

В ті часи відбувалися великі суспільно-господарські та політичні переформування. І так тоді суспільно-господарський лад, базований на суворій цеховій регламентації, почав переходити у форму народного господарства. Тоді постав економічний напрям званий меркантилізмом, а його засади були реалізовані в народному господарстві декілька століть. Меркантилізм уже був висловом народно-господарського націоналізму, опертого на втручання держави в приватну господарську діяльність. Держава клала тоді великий натиск на розвиток власного господарства та була заінтересована в розвитку власного промислу.

Головною засадою меркантилізму було опертя

на золото та торгівлю як на багатство народу. Меркантилісти твердили, що у виміні завжди одна сторона тратить на річ другої. Вони дбали про те, щоб торговельний баланс завжди був активний і тим збільшували запаси золота в державі.

У зв'язку з тим держава попірала експорт, натомість імпорт заграничних товарів стримувала різними способами, головню дуже високими цлами. Все це робилося з наміром охорони власного промислу перед закордонною конкуренцією. Ці господарські рестрикції спричинялися до сильних торговельних обмежень із закордоном, до регламентації продукції й спожиття та до обмеження еміграції спосібних до праці людей, натомість сприяли розростові людности.

Визначним теоретиком та представником течії меркантилізму в 17 ст. був Тома Мун, а одним з найбільше відомих меркантильних політиків був французький міністер Кольберт (Jean Baptiste Colbert, 1619 - 1683).

Нові форми суспільно-господарського життя вже були більше сполучені з поступом техніки. Тих нових форм суспільно-економічного життя вже не так легко було нормувати, як це було при цеховому ладі. Численні державні обмеження стримували буйний розвиток нових господарських форм життя. Це спричинило занепад меркантилізму, а на його місце появився новий суспільно-господарський лад, базований на доктрині фізіократів.

Представники фізіократів твердили: в світі діє закон природи, що керує людською діяльністю в напрямі до найкращої користі, а свободна конкуренція саме й приносить найкращу загальну користь. Тож роля держави повинна бути обмежена до мінімуму, що означало об'єднання свободного

діяння природних законів, що висказувалося знаменними словами: "Laissez-Faire, Laissez-Passer". Ці чотири слова французького торговельного інтенданта de Gouveneur (1758 р.) стали провідним мотивом економічного лібералізму.

Головним теоретиком та представником фізіократів був Кіней (Quesnay). Він висунув тезу, що не золото й торгівля є одиноким багатством народу, а одинокою правдивою продукційною діяльністю є тільки хліборобство, що має прибуток із землі. Хліборобство є джерелом нових цінностей. За його твердженням — тільки хліборобство приносить чистий прибуток, а тому одиноким прибутковим податком для держави повинен бути податок від хліборобів.

Після фізіократів виступає т. з. класична школа. Головним творцем класичної школи був Адам Сміт (1723 - 1790) Він висунув тезу, що не земля, як твердили фізіократи, є одиноким джерелом багатства, але праця. Праця являється одиноким джерелом і творцем багатства.

Адам Сміт дав початок новітній теорії політичної економії. Тодішня промислова революція з поміччю машини та поділу праці почала продукцію промислових виробів і довела до нечуваного на ті часи розміру та високого рівня.

Важке положення працюючого люду та велике безробіття, спричинене введенням у продукцію машини, а при тому дуже низький рівень сільськогосподарської продукції спонукали Мальтуса поставити теорію, що смерть є єдиним регулятором приросту людности в порівнянні до недостатку дібр, конечних до прожитку людей.

Представник класичної школи, Д. Рікардо (1772 - 1823), у творі п. н. „Засади народного господар-

ства і оподаткування” (1817) старався вияснити природу і закономірність у виникненні трьох головних родів суспільного прибутку: земельної ренти, заробітної платні і зиску з капіталу. При цій дослідній праці він стосував абстрактійну методу при допомозі дедукції. Він тоді проголосив теорію земельної ренти застосувавши сюди теорії вартости Сміта. Пізніше на підставі його теорій постала соціалістично економічна школа. Базуючись на його висновках, зародилися соціалістичні доктрини: Маркса, Енгельса та Ляссаля.

Школа класична проголошувала такі доктрини: 1) Суспільством керують певні засади, що не є людським ділом, але постають з природних речей; їх ніхто не встановляє, а відкриває. На тій підставі виникли деякі важніші засади, що голосили: особистий людський інтерес спричинив постання виміни, а це спричинило поділ праці і виникнення грошей. Ці явища постали самочинно з загального людського інстинкту. 2) Джерелом вартости (цінності) є праця, а при тому капітал являється тільки заощадженою працею. 3) Кожна людина керується стимулом (збудником) особистого інтересу, тобто з найменшими витратами праці дістати найбільше зиску (максимум зиску при мінімум витрат). 4) Заселення світу є обмежене тільки через фізичне або моральне зло та страхом перед матеріальними потребами. 5) Сила чинників продукції може бути збільшена в означений спосіб при допомозі ужиття тих витворів у дальшій продукції. 6) Повна свобода господарського обороту без втручання державних чинників дає запоруку найкращих результатів.

Французький представник класичної школи, Ба-стіят, твердив, що господарський лад опертий на

вільній конкуренції являється найкращим та гармонійним. Французи Сей (Say) і Бастіят (Bastiat) були представниками більше ліберального напрямку. Натомість Джан Стюарт Мілл (John Stuart Mill) ідеї класичної економії з'єднав в одну цілість та надав їй більше вселюдського загального характеру, зменшуючи матеріялістичні тенденції. Класичним представником німецьким був Тюнен (Thünen).

У протидію ліберальній класичній теорії поставила т. з. народна та історична школи. Головним представником німецької народної школи був економіст Ліст (List). Він висунув тезу, що голосила народньо-господарський націоналізм. Він твердив, що кожний нарід повинен стреміти до всебічного господарського розвитку, але при тому найбільше підтримувати рідний промисел усякими можливими способами, як охоронне цло, вивозові премії і т. д. Він твердив, що економічна свобода є зглядною, а тому вона може бути стосована тільки в часі повного економічного розвитку.

За історичною школою економічні явища можна студіювати тільки в історичному розвитку, тобто треба обов'язково досліджувати їх з господарського пункту бачення, починаючи від стародавніх народів. Представниками історичної школи були: Schmoller, Roscher і Knies, з англійців: Toynbee і Ashley. Народна школа визнавала тезу, що голосила державну інтервенцію у приватно-господарське життя.

Початки соціялістичної економічної думки сягають дуже далеко, бо до часів найраніших письменників з їх виявами думок на економічні теми. Форми економічних думок, оперті на утопії, з виключенням приватної власности, висунули фран-

цузькі письменники: St. Simon, Fourier, Proudhon, L. Blanc. Англійським письменником був Овен (Ouwen) та ін. Але щойно з постановом так званого наукового соціалізму, що почав послуговатися діалектичною метою — значення його набрало більшого розмаху. Головним творцем наукового соціалізму був К. Маркс. Він на підставі історичного огляду застосував у своєму творі „Капітал”, виданому у 1867 р., абстрактний аналіз, оперту на вислідах історичної обсервації. Застосувавши діалектичну мету, твердив, що головним збудником людської діяльності є охота набуття засобів до існування. В кожному суспільстві існують дві класи: робітники і власники засобів продукції, тобто капіталісти. Засоби продукції дістаються капіталістам при допомозі привласнення надвишки вартости, що виникає у формі ризику з різниці між правдивою продуктивністю праці та платнею. Він був сторонником еволюції, а тому передбачав, що через постійний зріст засобів продукції дійде до його скупчення та розпорядження тільки кількох капіталістів, і вкінці держава буде змушена все перебрати на себе.

Соціалістичні кличі були такі: 1) зміна капіталістичного ладу. 2) джерелом зла є приватна власність на засоби продукції, 3) визнається тільки безпосередній прибуток з праці. 4) господарська діяльність повинна бути організована державою, 5) реформа господарського ладу тісно зв'язана з політичною та моральною зміною.

Існують два соціалістичні напрями: 1) соціалізм науковий чи колективний, що стремить до усуспільнення засобів продукції та 2) комунізм, що домагається цілковитого знесення приватної власности, що в'яжеться з утратою особистої свободи

діяння в напрямку до здобуття багатства та із раціонуванням приділу споживчих дібр.

Школа католицька та школа протестантська в справі капіталістичного ладу заняла реформаторське християнське становище: вони добачують причини певного зла у вільній та необмеженій конкуренції. На їхній погляд одиниці під господарським оглядом сильніші, у практиці перетворюються на економічно сильніших і тим мають змогу панувати над слабшими та їх визискувати. Треба відмітити, що ці школи не займаються теорією економії, але їх стремлінням є: виєлімінувати суспільні різниці, застосувати в економічному житті християнську етику, піднести убогі верстви морально й матеріально та забезпечення їх родини перед нуждою і недостатками. Ці школи є вороже наставлені до шкіл ліберального характеру та соціального напрямку, з огляду на їхні матеріалістичні погляди. Найяскравішим висловом католицької школи є знаменна енцикліка пачи Льва XIII., що має назву „Рерум Новарум”, видана в 1891 р.

Школа неоклясиків у своїх діях пристосувала дедукційну методу, а теж послуговувалася методою математичною і статистичною. Представники неоклясиків є: Джевонс (Jevons) (його теорія про граничну корисність проголошена у 1871 р.) та німецький економіст Госсен (Gossen), що висунув теорію вартости, оперту на вжиточності, а в своїх дослідях застосував математичну методу.

Австрійська школа (Menger, Wieser і Böhm-Bawerk) стосувал менше математики, а більше опиралася на психології, головнo в ділянках вартости чи проценту. Зближеними до психологічної школи були американські економісти Клярк (Clark) і Фішер (Fisher), а теж визначний польський економіст Т. Бжескі (T. Brzeski).

Треба відмітити, що англійського економіста початку 20 століття А. Маршала (A. Marshall) вважали найбільшим авторитетом з поміж англо-американських економістів, що дорівнює А. Смітові (A. Smith).

Дальше сила тяжіння напрямку економічних наук перейшла від продукції до розподілу суспільного прибутку, що в кінці 19 ст. став центром уваги та зацікавлення більшості економістів. Ще далше до уваги прийшли питання спожиття, тобто питання, як розв'язати збільшення продукції.

Найважливішими питаннями на сьогодні в ділянці економіки є питання боротьби між двома головними концепціями, тобто між вільною конкуренцією й особистою свободою та плановим господарством. Ця боротьба ще не вирішена, а майбутність покаже, куди та в якому напрямку буде скерована економічна думка.

Польські визначні економісти, що найбільше прославилися своїми науковими досягненнями в ділянці економіки до і після першої світової війни були: Adam Krzyzanowski: "Pieniadz" 1911, "Nauka o pieniadzu i kredycie" 1922, "Nauka skarbowosci" 1923 r. Tadeusz Brzeski: "O granicach ekonomii społecznej" 1915 r., "Przyrodnicza i historyczna metoda w ekonomii" 1917 r., "Psychologiczna teoria wartosci" 1921 r., Tadeusz Grodynski: "Zasady budzetu w Polsce" 1932r., "Budzet w swietle nowej konstytucji Polski" 1934 r., "Zasady polskiego prawa budzetowego" 1945 r. Taylor: "Statystyka i dynamika w teorii ekonomii" 1919 r.

Українські економісти

З огляду на те, що ми українці не мали своєї самостійної держави, то й справа формування новітньої теорії економії не належала нам а була з посіданні виключно тільки в наших окупантів. Цей факт свідчить про це дуже яскраво, а zarazом виправдує наші великі недотягнення в цій ділянці науки.

Брак самостійної й незалежної економічної політики причинився до зменшення заінтересування громадянства ділянкою економічних дослідів. І хоч дехто з наших економістів працював у цій ділянці, то це не давало нашій справі ні користі, ні розголосу, бо все це йшло на рахунок наших окупантів.

По розвалі царської імперії в 1918 р. зростає з великим розмахом заінтересування економічними проблемами. Це накидало нам саме життя. Гарячкова проблема будови незалежної української держави та її господарського життя заставляють українське громадянство до ширшого зацікавлення економічними справами.

І так до визначних економістів тих часів належали: Михайло Туган-Барановський („Бумажные деньги и металл” 1919 р., „Політична економія” 1927 р.), Остапенко Сергій („Політична економія” 1920 р.), Кабачків Іван („Політична економія” 1924 р.), Хименко Григорій („Основи політичної економії” 1928 р.), Соломон Гольдман („Економія промисловости” 1924 р.), Тимошенко Володимир „Картелі і трести” 1923 р.), Микола Добриловський („Політична економія” 1924 р.), Борис Мартос („Теорія кооперації” 1924 р.).

Дальше слід було б подати таких українських економістів, що працювали колись над економіч-

ними дослідями, але, на жаль, їх праці мені не відомі, як Микола Зібер, Іван Подолянський, Олександр Русов, Олександр Мицюк, Сергій Бородавський, Іван Івасюк, Валентин Садовський, Микола Порш, Карло Коберський, К. Г. Воблий, Г. О. Кривченко, В. В. Кістяківський та ін.

До тих, що працюють на еміграції та інтересуються економічними питаннями, належать: Микола Величківський, Ілля Витанович, Микола Чировський, Богдан Винар, Андрій Жук та ін.

До тих, що працюють над економічними питаннями в Україні належать: Л. І. Кухаренко, О. О. Нестеренко, Й. М. Браславський, А. Ю. Шевченко, М. П. Панченко, А. А. Чухно, М. С. Погорелов, Н. Г. Петрович, М. С. Черненко, І. С. Ступницький, І. С. Ястремський, В. С. Жученко та ін.

Бібліографія

Проф. М. Добриловський, Політична економія. Регенсбург, 1946. УТГІ

Проф. М. Туган-Барановський, Політична економія. Прага, 1927 р.

Проф. С. Гольдeman, Економія промисловости. Подебради, 1924 р.

Проф. Б. Мартос, Теорія кооперації. Авсбург — Мюнхен, 1927 р.

Проф. В. Тимошенко, Картелі і трести. Прага, 1923 р.

Проф. І. Витанович, Історія народного господарства. Мюнхен, 1947 р. УВЕШ

Академия Наук СССР Институт Экономики, Политическая экономия, учебник. Государственное Издательство политической литературы, Москва, 1959 г.

Prof. George Leland Bach, Economics, third edition. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice—Hall, Inc.

- Prof. Erich Roll, Elements of economic theory. Oxford University Press, London: Geoffrey Cumberlege.
- Prof. Elmer Clark Bratt, Ph. D. Business Cycles & Forecasting. Third edition.
- Richard D. Irvin, Inc. Chicago, Illinois, 1948.
- Prof. Fred Rogers Fairchild, Edgar Stevenson Furniss, Norman Sydney Buck, Elementary Economics Yale University, Volume I, Fourth Edition. The Macmillan Company. New York.
- Prof. James Arthur Estey, Ph. D. Business Cycles, Their Nature, Cause, and Control. Second Edition, Prentice Hall, Inc. New York, 1950.
- Prof. A. H. Hansen, Fiscal Policy & Business Cycles. W. W. Norton & Company, New York, 1941.
- Prof. D. M. Wright, The Creation of Purchasing Power, Cambridge, Mass. Harvard University Press, 1942.
- Prof. Paul Douglas, Controlling Depressions, W. W. & Company Inc. New York, 1935.
- Prof. S. Florecki, Podstawowe Wiadomosci z zakresu ekonomii, Londyn, 1946 r.
- Prof. Mitchel, W. C. Business Cycles, Second Edition. New York, 1927.
- Profs. Horace Taylor and Harold Barger. The American Economy in Operation, Columbia University, Harcourt, Brace & Co. New York.
- Prof. Fellner, W. J. Monetary Policies and and Full Employment, New York. University of California Press, 1946.
- Prof. George N. Halm, Economic Systems, The Fletcher School of Law and Diplomacy Tufts University, Holt, Rinehart and Winston, New York.
- Prof. Royce Hamilton, Business and Stock Market Cycles, New York, 1950.
- Prof. Keynes J. M. Treatise on Money, London, 1930.
- Prof. Fisher, I. Stable Money. New York, 1935.

ЗМІСТ

Передмова	5
------------------	----------

Розділ I

Поняття політичної економії

1. Політична економія	7
2. Поділ політичної економії	8
3. Методи політичної економії	9
4. Економічна наука та її методологічні напрями	10
5. Рушійні сили в народному господарстві	14
6. Етапи господарського розвитку	17
7. Господарські системи сьгоднішніх народніх господарств	20

Розділ II

Людські потреби

8. Натуральні потреби	22
9. Штучні потреби	22
10. Господарська чинність	24
11. Господарські добра	27
12. Послуги як господарські добра	29
13. Поняття природи	29
14. Поняття багатства	30
15. Інднвідуальне господарство	30
16. Народне господарство	31
17. Закони народного господарства	33
18. Світове господарство	34

Розділ III

Організація продукції

19. Продукція	35
---------------	----

20. Фактори виробництва	37
21. Продукція проста, підприємська й суспільна	38
22. Продукція екстенсивна і інтенсивна	41
23. Загальний поділ продукції	41
24. Рільництво	42
25. Гірництво	43
26. Продукція перетворення (ремесло й промисел)	44
27. Мануфактура	46
28. Фабрика	47
29. Машина	49
30. Закон падіння видатности ґрунту	50

Розділ IV

Праця

31. Теорія праці	52
32. Праця людини	53
33. Поділ праці на продукційну й непродукційну	54
34. Продуктивність та інтенсивність праці	55
35. Людина як робітник	56
36. Людина як споживач	57
37. Господарська активність населення	58
38. Теорія Мальтуса	59
39. Теорія оптимальна	61
40. Рухомість праці	63

Розділ V

Поняття капіталу

41. Капітал	63
42. Види капіталу	66
43. Капіталізм	66
44. Капіталістична господарська система	66

Розділ VI

Теорія цінности й цін

45. Цінність (вартість)	68
46. Дефініція ціни	69
47. Постановя цін на товари	70
48. Творення вільних цін	71
49. Поділ цін	72
50. Ціни конкуренційні та ринок	73
51. Ціни нормальні й ринкові	74
52. Значення попиту і подачі	74
53. Елястичність попиту й подачі	74
54. Роди попиту та подачі	75
55. Схема творення ринкових цін	76
56. Теорія монопольних цін	77
57. Поняття зиску	79
58. Зиск із соціального погляду	81
59. Вимір хитання цінових індексів	83
60. Цінність грошей	84

Розділ VII

Гроші їхнє значення та функції

61. Значення грошей	85
62. Гроші та їхні функції	88
63. Грошова система	92
64. Металеві грошові знаки	92
65. Паперові грошові знаки	93
66. Банкноти	94
67. Постановя паперових грошей	94
68. Роля грошей в міжнародному обороті	96
69. Теорія механічного напрямку вартости грошей	97
70. Ліквідація паперових грошей	99
71. Інфляція і дефляція	102
72. Закон Грешама	103

Розділ VIII

Кредит, його значення і функції

73. Кредит та його значення	103
74. Кредит та його функції	105
75. Роди кредиту	106
76. Кредитові документи	107
77. Чек	108
78. Заставні листи й облігації	108
79. Система жирова і компенсаційна	109
80. Грошево-кредитові ринки	110
81. Процентова та дисконтова стопа	111
82. Кредитові інституції	112
83. Банки	114
84. Централізація банків	116
85. Спосіб покриття банкнотів	117

Розділ IX

Торгівля та її значення

86. Торгівля	118
87. Торгівля з соціального погляду	121
88. Поділ торгівлі	122
89. Торговельний баланс	124
90. Біржа	126
91. Механізм міжнародної виміни	128
92. Білітералізм	131

Розділ X

Поняття та значення транспорту

93. Транспорт	134
94. Залізничний транспорт	137
95. Автомобільний транспорт	138
96. Повітряна транспортація	140
97. Цни транспортційних послуг	140

Розділ XI

Поняття суспільного прибутку

98.	Суспільний прибуток	145
99.	Індивідуальний прибуток	148
100.	Головні види суспільного прибутку	148
101.	Розподіл суспільного прибутку	150
102.	Учасники суспільного прибутку	155
103.	Прибуток з праці або заробітна платня	155
104.	Теорія заробітної платні	157
105.	Напрямі сьогоднішніх теорій	160
106.	Поняття прибутку з капіталу	161

Розділ XII

Джерела та теорії проценту

107.	Джерело та форми проценту	162
108.	Теорія абстиненції	163
109.	Теорія лажу (ажіо)	164
110.	Процентова стопа	166
111.	Підприємський зиск	167
112.	Теорія підприємських зисків	167
113.	Співзалежність зиску й проценту	168
114.	Теорія земельної ренти	196
115.	Загальне застосування теорії ренти	172

Розділ XIII

Спожиття й ощадність

116.	Спожиття	173
117.	Форми спожиття	174
118.	Ощадність	176
119.	Убезпечення	177

Розділ XIV

Форми капіталістичних підприємств

120.	Приватні капіталістичні підприємства	179
121.	Акційні товариства	180

122.	Трести	181
123.	Картелі	181
124.	Синдикат	182
125.	Концерн	183

Розділ XV

Кооперативне підприємство й організації робітників і працедавців в обороні своїх інтересів

126.	Кооперативне підприємство	184
127.	Боротьба робітників з працедавцями за свої інтереси та права	185
128.	Організації продуцентів	188

Розділ XVI

Кризи в народному господарстві

129.	Коливання в господарських процесах	189
130.	Сезонові коливання	190
131.	Кон'юнктурні коливання	192
132.	Великі вікові цикли	197
133.	Чинники економічного характеру	198
134.	Кредитово - грошова система як кон'юнктурний чинник	201
135.	Позаекономічні соціальні чинники	205
136.	Технічні чинники	205
137.	Психологічні чинники	206
138.	Способи боротьби з господарськими кризами	207
139.	Головні роди теорій господарських криз	208

Розділ XVII

Історичний огляд економічної думки

140.	Економічна думка від античних часів по сьогодні	211
141.	Українські економісти	221
142.	Бібліографія	222
		229

Виправлення помилки:

На стор. 8 у підрозділі „Поділ політичної економії”
у 16 рядку є надруковано: в) Фінансова політика.
Має бути: в) Промислова політика.

**Printed by T. Olshansky
2231 W. Chicago Ave.
Chicago 22, Ill., USA**

98-0