

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ

Навчальний посібник

Харків – 2020

УДК 330.88(057.8)

C89

Рекомендовано до друку вченою радою Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва (протокол № 2 від 25 лютого 2020 р.)

Рецензенти:

Т.М. Лозинська, доктор наук з державного управління, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Полтавської державної аграрної академії, професор;

О.І. Лебединська, кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної економіки та міжнародних економічних відносин ХНАУ ім. В.В. Докучаєва

C89 Сучасні економічні теорії: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Г.Є. Беседіна, Л.Г. Бага, О.В. Чаговець. – Харків: ХНАУ, 2020. – 169 с.

Охарактеризовано історичні умови формування сучасних традиційних та нетрадиційних економічних теорій, джерела їх появи, сутність, роль і значення для розвитку сучасної економічної науки та суспільства. Крім теоретичного матеріалу, наведено перелік ключових понять і категорій та питань для самостійного контролю знань для кращого засвоєння викладеного матеріалу.

Призначено для здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка», здобувачів інших рівнів вищої освіти, викладачів ЗВО.

УДК 330.88(057.8)

© ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2020

© Пасемко Г.П., Беседіна Г.Є.,

Бага Л.Г., Чаговець О.В., 2020

ВСТУП

Сучасна епоха зумовлює перехід економічної теорії на якісно новий рівень. Це пов'язано з тим, що змістом нинішньої епохи є перехід людства від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) стадії цивілізаційного прогресу, яка докорінно відрізняється від індустріальної. Замість панування матеріального виробництва, властивого їй, утверджується переважна роль сфери послуг, тобто нематеріального виробництва. За цих умов економічна теорія, побудована на матеріальному виробництві, на виявленні шляхів і методів збільшення матеріального багатства, неповною мірою відповідає новим умовам соціально-економічного розвитку.

В сучасних умовах, коли відбувається перехід суспільства на якісно нову стадію цивілізаційного прогресу, ми є свідками глибоких якісних зрушень в економіці і суспільстві, які неспроможні розкрити ці пізнавальні засоби. Нагальним є більш широке застосування діалектичної філософії та діалектичної логіки, які спроможні адекватно відобразити якісні зрушення у суспільно-економічному житті.

Все це зумовило переростання сучасної економічної теорії в еволюційну її парадигму, тобто таку теорію і методологію, яка розглядає економіку і суспільство в процесі розвитку, процесі змін.

Отже, сучасна економічна теорія, її індустріальна парадигма нині переживає глибоку кризу, вона неспроможна розкрити процеси і явища, притаманні новій економіці і суспільству. Одночасно зі становленням нового, інформаційного суспільства відбувається формування якісно нової, еволюційної парадигми економічної теорії, яка адекватно відображає нову економіку і суспільство і може служити надійним комплексом визначення шляхів та руху до вершин цивілізації.

Змістовий модуль 1. СТАНОВЛЕННЯ ЕВОЛЮЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Тема 1. Фактори і джерела формування еволюційної економічної теорії.

1.1. Криза сучасної парадигми економічної теорії.

Перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізаційного прогресу з усією гостротою поставив питання про стан і долю економічної теорії. Перебіг дискусії з цього приводу показав, що сучасна економічна теорія представлена різними школами і напрямками. Серцевину їх становить неокласична економічна теорія, але поряд з нею виокремлюють кейнсіанську та інституціональну теорії, теорію суспільного вибору та ін. Причому, як зазначають певні дослідники, між ними "...часто більше схожості з неокласикою в базових основах, ніж відмінностей. На основі неокласичної теорії виник широкий основний потік економічної теорії, який набув втілення й у формі економіксу (economics), тому не можна неокласику ототожнювати з напрямками економічної теорії, які розвинулися на її основі. Це перший висновок, що випливає з аналізу сучасної економічної теорії.

Ще гостріше постало питання, чи існує криза економічної теорії? Одні автори вважають, що в історичній еволюції економічної теорії зміна дослідницьких парадигм і наукова критика, яка готує цю зміну, не сприймається як "провал", "криза", "революція"... і т. ін., — це "природне життя науки". Аргументацію своєї позиції автор будує на тому, що в науці є гносеологічні причини так званих криз, бо економічна теорія не може описувати реальність у всіх подробицях і точно їй відповідати. Тим більше, що економіка дуже рухлива, весь час змінюється, розвивається, тому періодично виникають невідповідності між теоретичними узагальненнями і тими змінами, які відбулись. Але, як визначає автор, ступінь невідповідності теорії і реальності може бути різним. Одна справа, коли невідповідність має місце в межах певної парадигми. За цих умов розвиток економіки неминуче зумовлює невідповідність теоретичних узагальнень, зроблених раніше, за інших умов, новим реаліям, що потребує нових висновків і узагальнень, які б ураховували нові обставини. Це природний, об'єктивний процес розвитку економічної теорії. Але навіть у межах індустріальної системи, крім цих процесів, відбувалися зміни парадигми. На відміну від класичної економічної теорії, ядром якої була теорія трудової вартості, виникла й набула значного

розвитку неокласична теорія, яка базувалася на маржиналізмі, на граничній корисності. Чи можна цю глибоку відмінність пояснити, виходячи зі ступеня невідповідності теорії реаліям життя? Не можна. Адже в середині ХІХ ст. класична школа панувала, її теорія трудової вартості здобула широке визнання. І ось у цих умовах на противагу їй виникає і швидко поширюється маржиналізм, неокласика. Між ними відбувається гостра боротьба, використовується нищівна критика. *Лише час переконливо довів, що новий напрям має великий творчий потенціал, становить нову парадигму в розвитку економічної теорії.* Коріння цих процесів теж у гносеології, що свідчить про те, що предмет дослідження економічної теорії багатогранний і обидва напрями — класичний і неокласичний — не мають монополії на істину. Пояснити ці процеси з позиції чистої еволюції неможливо. Це був “стрибок” економічної теорії у нову якість, перехід її на новий ступінь розвитку, що само по собі має революційний характер.

Поняття “криза” і “революція” в історії економічної думки є об’єктивно необхідними для характеристики форм і тенденцій її розвитку.

Сучасна економіка базується на поєднанні та взаємодії ринкових і неринкових відносин, ринкового механізму і державного регулювання.

Неокласична теорія зробила свій внесок у методологію економічної теорії, виробила аналітичний апарат наукового пізнання. Основні засоби і методи аналізу економічних процесів і явищ включають виявлення основних і загальних зв’язків і залежностей, формування наукових гіпотез, використання методу абстракції для структурно-логічного аналізу, побудову економічних моделей, перевірку і встановлення відповідності теоретичних висновків й узагальнень реаліям економічного і суспільного життя. Основна течія і така її форма, як економікс, поєднують позитивний і нормативний методи пізнання. Перший спирається на філософію позитивізму, хоча її прибічники всіляко заперечують зв’язок наукового пізнання з будь-якою філософією, мовляв, кожна наука сама собі філософія. Завдання науки, згідно з такою методологією, полягає не в дослідженні причинно-наслідкових зв’язків реальних явищ і процесів, а в систематизації фактів, окремих суджень чи положень, даних чуттєвого досвіду. Критерієм істини є два головні принципи позитивізму: верифікація, тобто перевірка гіпотези, теорії, і фальсифікація, тобто заперечення гіпотези, теорії. Будь-яка

економічна гіпотеза чи теорія істинна, якщо підтверджується господарською практикою.

Разом з тим в основній течії та економіці використовується нормативний метод, який спирається на філософію прагматизму. Завдання науки полягає в тому, щоб знайти шляхи максимально можливої ефективності діяльності людини в ім'я кращого задоволення її потреб.

За всієї відмінності нормативний і позитивний методи взаємопов'язані й взаємодіють між собою.

Методологічний потенціал неокласики включає і системно-функціональний метод, згідно з яким економіка вивчається як складно організована система з широкими функціональними зв'язками. Виявляючи ці залежності, передусім кількісні, економічна наука розкриває їх між елементами системи і визначає умови її збереження і розвитку.

Дотримання позитивістського методу дало можливість досягти значних наукових результатів і збагатити економічну науку принципово важливими теоріями. Це — вчення про еволюцію та рівновагу соціально-економічних систем, розмежування статички і динаміки економічних процесів, використання математичних методів у науково-економічному дослідженні.

Водночас не можна не бачити слабких місць у методології неокласичної теорії, а ще більше їх у її основній течії та економіці. Вона базується на метафізичній філософії, формальній логіці та математичній формалізації, що обмежує її можливості, не дає змоги розв'язувати актуальні та великі проблеми сучасного соціально-економічного розвитку, відсторонює суб'єкта від соціально-філософської складової суспільно-економічного прогресу, від дослідження глибоких якісних зрушень в економічній та соціальній сферах. Усе це до того ж обмежує світоглядний, цивілізаційний і навіть до певної міри морально-етичний кругозір людини.

Все це незаперечно свідчить, що неокласична економічна теорія переживає серйозну методологічну кризу, зумовлену, зокрема, тим, що поле її дії обмежене ринковими відносинами, до того ж розглядаються переважно у статиці, без урахування глибоких якісних зрушень.

Мейнстриму та його серцевині — неокласичній теорії властива висока математична формалізація, що є певним просуванням по шляху розвитку економічної науки. Економіко-математичне

моделювання набуло поширення у практиці планування, прогнозування розвитку науки і техніки, галузей економіки і народного господарства в цілому. Особливо ефективним виявилася застосування математичної формалізації в економічній вищій школі, що дало можливість використати формалізовані ілюстративні матеріали, графічні методи відображення процесів, що вивчаються, в тому числі економічних процесів ринкової економіки, доведення до автоматизму засвоєння вузлових понять, застосування специфічних способів контролю та закріплення знань. Але ці переваги математичної формалізації втрачаються, якщо перейти від конкретних прикладних проблем до складнощів багатогранного соціально-економічного розвитку суспільства. Вихолощені формалізовані методи часто позбавлені економічного змісту, неспроможні відобразити сучасні макро- економічні процеси, пов'язані з глибокими якісними інноваційними зрушеннями і поширенням творчої діяльності людини.

Незважаючи на ці, здавалося б, незаперечні факти математична формалізація настає, і справа повертається дивно, коли недооцінюється методологія, заперечується навіть необхідність обґрунтування тих чи інших гіпотез і положень, використання для цього статистичних та інших фактичних матеріалів, а все зводиться до чистої математики, що, як показує практика мейнстриму, відкриває можливості маніпулювання вибором вихідних умов, змінних для підготовки моделі під гіпотезу. Процес розвитку економіко-математичних методів свідчить, що розробка принципу оптимальності, виробничої функції і багатьох інших, які стосуються до економічної теорії, здійснювалася шляхом поєднання економічного обґрунтування і математичних методів. Відступ від цього породжує необґрунтовані результати, далекі від потреб практики.

Економічна теорія виконує світоглядну функцію, дає системне бачення економіки і соціальної сфери, властиві їм причинно-наслідкові взаємозв'язки, формує суспільний кругозір людини. Все це є необхідною умовою не лише фахового зростання, а й підвищення інтелектуального рівня широких верств населення, глибокого розуміння ними економічної системи і механізмів її функціонування, вміння застосовувати і використовувати надбання економічної науки в господарській практиці.

З цього погляду особливо виявляються недоліки теорії і методології неокласичної школи при розгляді перехідних процесів,

властивих становленню постіндустріальної економіки, а ясож при трактуванні процесів функціонування і розвитку нової економіки і суспільства. В новому суспільстві панує сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво, і послуги стають головним показником його розвитку.

Віками люди використовували землю, капітал і працю як засоби виробництва. В новій економіці головним фактором виробництва стають інформація і знання, які на відміну від традиційних факторів необмежені, а в процесі споживання не лише не зношуються і не зникають, але ще більше поширюються. Все це незмірно збагачує можливості людини, суспільства. Якщо машинна техніка примножувала фізичні сили людини, то інформація і знання реалізують і примножують потенції людського розуму. Ця принципово нова риса нового фактора виробництва набула втілення у нових категоріях: інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Інакше кажучи, на відміну від індустріального суспільства, де всі відносини і категорії мали матеріальну основу, матеріальний характер, у новій економіці з'являються поняття, які не мають матеріального змісту. Саме тому нове суспільство називають не лише постіндустріальним, айпостекономічним. Усе це вносить стільки принципово нового, незвичного, яке не під силу досягнути й осмислити за допомогою старої теорії і методології, що робить кризу економічної теорії реальною. Тому будь-які спроби заперечувати "кризи" і "революції" в розвитку економічної теорії суперечать її реальній історії, не витримують критики.

Відомий авторитет в економічній науці *М. Блауг* у роботі «Методологія економічної науки, або як економісти пояснюють» показує, що кризові явища в економічній теорії виявляються у дисбалансі між теорією та емпірикою, схильності економістів-теоретиків ізолюватися у світі абстрактних моделей, їхньому небажанні піддавати свої ідеї серйозній емпіричній перевірці. Для подолання кризи в економічній науці, приведення її у відповідність до тих змін, що сталися у світі, необхідно перш за все забезпечити перехід економічної теорії на якісно нову, інформаційну (постіндустріальну), еволюційну парадигму.

1.2. Й. Шумпетер — засновник еволюційної економічної теорії.

Й. Шумпетер — один із найвидатніших і найоригінальніших учених-економістів першої половини ХХ ст., творчість якого справила істотний вплив на основні напрями сучасної економічної науки. Разом з тим він приділив основну увагу проблемам динамічного розвитку економіки, що дало можливість започаткувати дослідження економічної динаміки на протигагу статичному аналізу, характерному для неокласичної школи. Інновації, нововведення і підприємництво в його системі поглядів набувають зовсім нового звучання як фактори економічного зростання. На думку вченого поширення нововведень та економічне новаторство, тобто підприємництво, визначають економічну динаміку. Все це дало йому змогу створити міцні підвалини цілісної економічної теорії господарського розвитку, тобто еволюційну економічну теорію. У праці «Теорія економічного розвитку» (1912) Й. Шумпетер писав: «...усередині економічної системи є джерело енергії, що викликає порушення рівноваги. Якщо це так, то має існувати економічна теорія господарського розвитку, яка спирається не тільки на зовнішні фактори, що спричиняють рух економічної системи від одного стану рівноваги до іншого. Якраз таку теорію я спробував розробити». Отже, інноваційно-еволюційна, чи просто еволюційна, економічна теорія, створена Й. Шумпетером, стає все більш поширеною і визначальною в сучасному світі. В його головних працях «Теорія економічного розвитку» (1912), «Економічні цикли» (1939), «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942) та ін. викладені основоположні теоретичні ідеї та методологічні підходи, які визначили формування нової, еволюційної парадигми економічної теорії.

Економічний розвиток Шумпетер уявляв як складний і багатогранний процес, в якому прагненню до нововведень протистоять різного роду обмеження, в тому числі традиційне мислення, усталена і звична поведінка, прив'язаність людини до вже освоєного і зрозумілого, тобто традиційні стереотипи. Шумпетер образно пояснював: “Усі знання і звички, набуті колись, твердо укорінюються в нас, як залізничний насип у землю”.

Шумпетер показав, що традиції корисні і лише з часом втрачають цю якість, а сили інерції, будучи супротивом змінам, одночасно сприяють збереженню економічного ладу. Нововведення пов'язані з ризиком, оскільки підривають старе, звичне й

утверджують нове. Тому підприємець — це новатор, який долає інерцію, здійснює зміни, що відкривають нові можливості (ресурсної бази, засобів виробництва, джерел фінансування банківської системи). Інакше кажучи, змінюючи комбінацію факторів виробництва та вдосконалюючи їх, підприємці спрямовують їх до нової комбінації, яка має забезпечити зростання прибутку. Цілком зрозуміло, що нововведення порушують безперервність задля руху вперед. Причому “творче руйнування” забезпечує кращий кругообіг, підриває існуючий порядок, тобто старі методи виробництва, знецінює устаткування, яке морально застаріло. Шумпетер вважав діяльність підприємця революційною, бо саме з нею пов’язані нововведення і “творче руйнування”, саме вона забезпечує оновлення техніки і технології виробництва, зміни її комбінації і прогрес економіки.

1.3. Методологічні проблеми створення нового суспільства

Хоча з того історичного моменту, коли розвинуті країни відкрили нову стадію цивілізації, минуло небагато часу, проте вже сьогодні постають проблеми конкретизації природи і шляхів творення нового суспільства. Сам факт, що майбутнє суспільство має різні назви і зміст, потребує серйозного аналізу проблем, які розглядаються.

Основні ознаки нового суспільства. Нове суспільство називають і постіндустріальним, і інформаційним, і суспільством, побудованим на знаннях. Відомо, що згідно з цивілізаційним підходом уся історія людства становить єдність до індустріальної (аграрної), індустріальної і постіндустріальної стадій суспільно-економічного прогресу. Тому нова економіка і суспільство, чи називається воно інформаційним, чи суспільством знань, за своїм історичним місцем і за своєю природою є постіндустріальним суспільством, тобто таким, яке настало після індустріального. Другим потужним аргументом є те, що новому суспільству і його економіці поряд із традиційними факторами виробництва — землею, капіталом і працею, притаманний новий фактор — інформація і знання. Історія свідчить, що фактор виробництва визначає не лише характер, а й назву суспільства. Коли поряд із землею і працею виник такий фактор, як капітал, то і суспільство стало капіталістичним. У сучасних умовах двоїста назва нового фактора виробництва — інформація і знання — означає, що ці поняття утворюють органічну

єдність: знання поширюються через систему інформації, водночас зміст інформації становлять знання. Знання не можуть існувати поза системою інформації, а інформація без знань втрачає сенс.

Незважаючи на цю єдність і всупереч їй робляться спроби штучно розірвати інформацію та знання і представити справу в такий спосіб, що окремо існують інформаційне суспільство і суспільство, побудоване на знаннях. А якщо врахувати, що новий фактор виробництва породжує новий тип технологій — інформаційно-комунікаційні, і взагалі система інформації і знань базується на комунікаційній інфраструктурі, то це дає підставу поряд з інформаційним, суспільством знань відокремлювати комунікаційне суспільство.

Насправді нова економіка і нове суспільство мають багатий соціально-економічний зміст. Якщо машинна техніка в індустріальну епоху реалізує і примножує головним чином фізичні сили людини, то інформаційно-комунікаційні технології, комп'ютерна техніка реалізують і примножують можливості людського розуму. Сама техніка і технологія виробництва зумовили виникнення якісно нових понять "інтелектуальна праця", "інтелектуальний продукт", "інтелектуальна власність", "інтелектуальний капітал", які виражають нову роль і місце людини у виробництві і суспільстві, в індустріальному суспільстві величезні маси засобів виробництва, зосереджені в руках порівняно невеликого прошарку власників, протистоять робітнику і примушують його найматися, щоб здійснювати виробництво. В новому суспільстві у працівнику поєднуються і його здатність до праці, і робоча сила, і знання та досвід їх використання, що істотно змінює становище людини й у виробництві, й у суспільстві. Щоб бути носієм сучасних знань, людина повинна мати необмежені можливості для освіти, загальної і професійно-технічної, і не лише високі життєві умови, а й широкий доступ до культури, духовного зростання. Людина стає не лише метою виробництва, а і його головним фактором. Водночас вона стає і критерієм розвитку економіки і суспільства. Адже чим кращі умови життя і праці, чим всебічніше розвивається людина, тим багатші і людина, і суспільство.

На відміну від індустріального суспільства, де панують матеріальне виробництво і матеріально-речова форма багатства, в інформаційному (постіндустріальному) суспільстві, у суспільстві знань панують нематеріальне виробництво і нематеріальні форми

багатства. Традиційно пізнання світу базувалося на індивідуальних наукових досягненнях. У новому суспільстві існує плюралізм форм власності на знання та інформацію і не можна абсолютизувати якусь одну, навіть суспільну, форму власності.

Внутрішній механізм формування суспільства. Важливою умовою правильного розуміння нового суспільства та його економіки є розкриття самого процесу його розвитку. Досвід показує, що це складна проблема. Цивілізаційний прогрес базується на трактуванні розвитку як природно-історичного процесу, тобто процесу зростання живого організму. Всі риси зрілого організму закладені з самого народження в певних початкових формах.

Промисловість, традиційне індустріальне виробництво не зникає, воно перебудовується на основі інформаційно-комунікаційних технологій, комп'ютерної техніки, змінюються його структура і науково-технологічний рівень. Але ці вдосконалення настільки підвищують продуктивність праці, що порівняно невелика чисельність зайнятих забезпечує створення таких обсягів матеріальної продукції, який дає змогу цілком задовольнити потреби країни, її народу.

1.4. Людина в системі еволюційної економічної теорії.

Проблема людини завжди займала важливе місце в економічній теорії. Але, як усе в житті, людина змінюється, розвивається, тому її роль і місце в економічній теорії — це не щось раз і назавжди дане. Отже, необхідно дедалі глибше осмислювати цей феномен. Особливо це актуально нині, коли виникла нова категорія "людський капітал", яка відображає нове становище людини у виробництві і суспільстві, коли відбувається переростання людини економічної у людину творчу. Цілком слушно на цьому фоні розглянути особливості розвитку людини в нашій країні і визначити шляхи нарощування людського капіталу і як головного надбання національного багатства, і як головної рушійної сили суспільно-економічного прогресу.

Класична економічна теорія бачила предмет свого дослідження у зростанні національного багатства, проте у системі її поглядів людина, і її праця займали чільне місце. Так, вона обґрунтувала модель економічної людини, високо оцінювала працю людини як джерело багатства, виділяла в людині її здатність до праці, тобто робочу силу, перетворення її на товар, формування і динаміку

вартості товару "робоча сила" і т. ін. Але, як видно, класична школа обмежувала аналіз людини її роллю в економіці.

Неокласична школа вводить людину у визначення предмета економічної теорії і робить крок уперед порівняно з класиками. Так, у А. Маршалла зазначається: "З одного боку, це наука про багатство, але з другого — це наука про людину, яка відчуває на собі вплив найрізноманітніших факторів. Щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті". Як видно, автор говорить про "науку про людину", але тут же вказує, що неокласична школа "цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті", тобто неокласики, як і класики, зосереджували увагу на економічній людині. У подальшому їхнє трактування ролі людини було спрощене. Спираючись на теорію факторів виробництва, вони принизили людину, зрівняли її з матеріальними факторами виробництва. Вони всіляко доводять, що не лише праця людини, а й земля і капітал створюють нову вартість і збільшують її. Вони приділяють велику увагу аналізу поведінки людей у процесі виробництва, управлінню цими процесами за допомогою стимулів, властивих ринковим відносинам. Приниження та обмеження ролі людини в економіці знайшло продовження в економіці, мейнстрімі, тобто в найбільш поширеній і впливовій формі неокласичного вчення. Вся складність людини, її поведінки зводиться до "максимізації власного задоволення (корисності)".

Слід зазначити, що *на Заході є й інші школи економічної науки, які розкривають соціально-економічні проблеми сучасного суспільства, його соціальну структуру в різних аспектах, у взаємозв'язку зі справедливістю і нерівністю у суспільстві. І все ж не можна не бачити, що традиції мейнстріму, пов'язані з використанням формальної логіки, формальних інструментів, тією чи іншою мірою позначаються і на цих, так би мовити, прогресивних напрямках розвитку економічної теорії.*

Неокласики виходили з того, що реально існує в житті, в господарській практиці, і фактично абсолютизували ситуацію, яка склалася. Так, машинна техніка зробила людину простим додатком машини, частковим робітником. Інакше кажучи, економічна, технологічна, речова залежність робітника від капіталу була настільки великою, що людина опинялася фактично на одному рівні з матеріальними факторами виробництва.

З розвитком машинного виробництва ситуація змінюється докорінно. Комплексна механізація, автоматизація виробництва, а тим більше застосування інформаційно-комунікаційних технологій потребують добре освіченого, висококваліфікованого працівника, який завдяки своїм ґрунтовним знанням, практичному досвіду і вмінню виконує складні, інтелектуальні операції, здійснює функцію контролю за роботою складної техніки і технології, забезпечує їх безперебійне функціонування. Це ставить нові, набагато вищі вимоги до освіти людини. Цілком зрозуміло, що раніше відтворення робочої сили обмежувалося порівняно мінімальними обсягами споживання матеріальних і культурних благ. У сучасних умовах за суспільно-нормального забезпечення потреб у матеріальних благах центр уваги все більше зміщується на якнайповніше задоволення потреб в освіті, науці, культурі, мистецтві і т. ін. Тільки в такий спосіб можна забезпечити швидкий розвиток людського інтелекту та його зворотний вплив на розвиток економіки і суспільства. Як видно, сучасне високотехнологічне виробництво потребує не часткового робітника, не залежну людину, а людину вільну, озброєну сучасними знаннями, вмінням їх застосовувати й ефективно використовувати. Це людина, яка користується всіма благами цивілізації, їй забезпечене заможне і культурне життя. Для неї праця має творчий характер, стає внутрішньою потребою. Отже, докорінна зміна технології виробництва, соціально-економічних умов життя і праці людини зумовлює виникнення дійсно нової категорії "людський капітал" як внутрішньо властивої новій економіці і суспільству.

Важливу роль у відтворенні та нарощуванні людського капіталу відіграє ринок праці. Його функціонування і розвиток відбуваються в процесі взаємодії зі сферою виробництва. Адже саме тут формується попит на робочу силу, на її кількість і якість, саме тут відбувається зростання робочих місць, складаються співвідношення між високотехнологічними робочими місцями, заміщення яких потребує робітників високої кваліфікації, і тими робочими місцями, де технічний рівень залишається незмінним. *Руйнація насамперед технологічно розвинутих галузей* призвела до масового витіснення з виробництва висококваліфікованих працівників, робітників та інженернотехнічного персоналу, що різко скоротило попит виробництва на людей, які створюють чи обслуговують нову техніку. Водночас має місце попит на менш кваліфіковану та низько-кваліфіковану робочу силу, тому що вона, по-перше, значно

дешевша, і, по-друге, для її відтворення не потрібні великі затрати, пов'язані з освітою та культурою. Весь комплекс тенденцій визначив погіршення відтворення людського капіталу, що набуло втілення: у великому зростанні безробіття, відкритого і прихованого; зниженні частки оплати праці найманих працівників у ВВП; невиконанні заробітної плати і зростанні заборгованості підприємств перед працівниками; виплаті заробітної плати у натуральній формі; зростанні оподаткування; підвищенні плати за житлово-комунальні послуги; комерціалізації освіти та медичної допомоги; звуженні системи соціального забезпечення. Всі ці процеси привели до істотної зміни структури ринку праці, що виявилось у звуженні сегмента, пов'язаного з рухом висококваліфікованої робочої сили (робітників та інженерно-технічних працівників), і розширенні другого сегмента, пов'язаного з порівняно низькою кваліфікацією праці, особливо з працею жінок, молоді, іноземних робітників.

1.5. Категорія "людський капітал": сутність та історичне місце.

Категорія людського капіталу найбільш комплексно та узагальнено відображає ті істотні зміни місця і ролі людини в економіці та суспільстві, які сталися на новій стадії цивілізації.

Після перших, порівняно поверхових, трактувань людського капіталу постала як актуальна теоретична і прикладна проблема більш глибокого пізнання сутності і змісту цієї категорії, її структури, джерел формування і накопичення людського капіталу. Будь-яка неточність чи однобічність у визначенні змісту і структури людського капіталу неминуче веде до прорахунків на практиці у його відтворенні, накопиченні та використанні. Оскільки поняття капіталу відоме давно, то деякі економісти вирішили, що розкриття сутності цієї категорії — справа нескладна. Класична школа розкрила не лише сутність вартості товару "робоча сила", а й показала особливості її формування. Поряд із матеріальними благами, яким належить головна роль у відтворенні робочої сили, вартість робочої сили визначає, на думку К. Маркса, історичний і моральний аспект, тобто історично зумовлені умови і норми життя. Це дало підставу певним авторам вважати, що саме класична школа поклала початок розробці категорії "людський капітал". "Невідтворним" аргументом на користь цієї ідеї є те, що сукупність знань, умінь і навичок людини, тобто її професійний і культурно-освітній рівень, є величиною, яка

акумулюється, накопичується і бере участь не в одному виробничому циклі, а в багатьох, переносить свою вартість на новостворювану продукцію за частинами, тому становить частку не оборотного, а основного капіталу. "...Додаткові витрати на розвиток здібностей людини, — писав А. Сміт, — є основним капіталом, який реалізується в особистості...". З цих висловлювань випливає, що робоча сила людини, як й інші засоби виробництва, є фактором виробництва, який за формою свого руху збігається не з оборотним, а з основним капіталом, і тому можна трактувати його як основний капітал. Але це не дає права ототожнювати цей "основний капітал" із категорією "людський капітал", що народилася й існує за якісно нових умов.

Аналіз показує, що не тільки за якісними, а й за кількісними параметрами немає підстав для ототожнення людини з основним капіталом. Чимало факторів відтворення людського капіталу за строками дії істотно відрізняються від строків відтворення основного капіталу. До того ж відтворення основного капіталу має циклічний характер, тобто після кризи настає депресія, потім пожвавлення, піднесення і нова криза. Оновлення основного капіталу становить матерієїльну основу виходу з кризи. Цикли справляють значний вплив на людину і людський капітал, оскільки під час них істотно змінюються зайнятість населення, рівень доходів, умови життя в цілому. Разом із тим людському капіталу притаманні фактори, не пов'язані з рухом промислового циклу. Наприклад, ще не так давно досягнення 16—18 років означало початок працездатного віку. В сучасних умовах, коли нерідко науково-технічні засоби для свого функціонування потребують працівника з вищою освітою і достатнім виробничими навичками, людина вступає в активну трудову діяльність у 22—25 років, тобто на 6—7 років пізніше. Як видно, це дуже істотний коректив. Отже, всупереч спробам обмежити зміст категорії "людський капітал", пізнання її неминуче привело до розширеного трактування, коли не лише освіта, а й наука, культура, охорона здоров'я, нарешті виробництво виступають джерелами накопичення людського капіталу. І справа не лише в джерелах та їх багатоманітності. Головне те, що відтворення людського капіталу становить основну частину фонду накопичення. За даними Т. Шульца, для відтворення людського капіталу використовується не 25 % фонду накопичення, як визнавалось більшістю теорій ХХ ст., а 75 % його загальної величини".

Розкриття змісту такої важливої категорії, як людський капітал, зумовило глибоку потребу в удосконаленні форм і методів обчислення величини кожного фактора, які в сукупності визначають кількісні параметри людського капіталу. Серед багатьох підходів виділяється перш за все метод "безперервної інвентаризації" американського економіста Дж. Кендрика. Як зазначають спеціалісти, цей метод прийнятний для країн, які мають тривалі статистичні ряди показників структури накопичення і споживання. Оцінка робиться за такими елементами: утримання дітей до досягнення ними працездатного віку та отримання певної спеціальності; перепідготовка; підвищення кваліфікації; міграція робочої сили; охорона здоров'я. Водночас враховуються витрати на житлове господарство, побутові товари тривалого користування, запаси товарів у сім'ях, а також витрати на наукові дослідження і розробки. В сукупності ці витрати сімей і суспільства, переведені з поточних у зіставні ціни, дають оцінку людського капіталу. Отже, *категорія "людський капітал"* відображає ті глибокі зміни, які відбулися в економіці та економічній науці, зумовлені посиленням соціальної орієнтації у розвитку економіки, необхідністю подолання нерівномірності у рівнях розвитку економіки і добробуту народів розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Віками матеріальний добробут, матеріальне багатство й у господарській практиці, і в економічній науці зображались як мета виробництва, як найвища цінність. Це означало, що накопичення матеріальних цінностей було і критерієм прогресу. Поступово, з простих поодиноких думок, сформувався висновок про те, що економічне зростання, накопичення матеріальних багатств — це не мета, а засіб розвитку людини. Цю думку досить чітко сформулював А. Маршалл: "Вироблення багатства — це лише засіб підтримки життя людини, задоволення її потреб та розвитку її сил — фізичних, розумових і моральних.

Сама ж людина — головний засіб виробництва цього багатства, і вона ж є кінцевою метою багатства".

Категорія людського капіталу свідчить, що традиційні макропоказники (виробництво ВВП на душу населення, рівень доходів і навіть поняття "добробут" і т. ін.) є не метою виробництва, а засобом для задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, для її розвитку. Теорія і практика людського капіталу характеризують новий ступінь розвитку економічної теорії порівняно

з теоріями економічного зростання. Якщо останні спиралися на положення, згідно з яким метою суспільного виробництва є збільшення національного багатства, обсягів ВВП чи добробут народу, то теорія людського капіталу визначає метою забезпечення якості життя, тобто створення умов для всебічного розвитку людини. Це і спосіб життя, гідний людини, і доступ до накопичених людством знань, і свобода вибору життєвого шляху, освіти, професії, місця роботи і проживання. Досвід показує, що ті країни, які здійснювали великі інвестиції в освіту, в розвиток людини, досягли величезних успіхів у зростанні економіки і підвищенні якості життя людей. Адже освіта, освічені люди ефективніше використовують засоби виробництва, тобто його техніку і технологію, активно впроваджують у виробництво нововведення, інновації, вдосконалюють організацію та управління виробництвом. У кінцевому підсумку все це набуває втілення в підвищенні ефективності виробництва.

Отже, теорія людського розвитку, зростання людського капіталу відображає і характеризує людину як мету, головний засіб і критерій економічного зростання і цивілізаційного прогресу в цілому. А застосування методу єдності історичного і логічного дає змогу зробити висновок, що категорія людського капіталу є закономірним результатом якісно нового рівня продуктивних сил, глибоких зрушень у структурі суспільного виробництва, становлення нового, інформаційного (постіндустріального) суспільства, суспільства знань. Разом із тим людський розвиток, зростання людського капіталу зумовлює необхідність підвищення рівня та якості життя, подолання бідності, нерівності, турботливого ставлення до природи, тобто середовища життєдіяльності людини, розвитку демократії, розширення сфери суспільно-економічної активності людини.

За цих умов матеріальний добробут, зростання виробництва ВВП на душу населення є необхідною умовою людського розвитку.

1.6. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії.

Класична економічна теорія виходила з того, що предметом економічної теорії є виробничі відносини. Проте така жорстка обмеженість предмета негативно позначилась на дослідженнях. Адже виробничі відносини визначаються рівнем розвитку продуктивних сил і без розкриття їхнього взаємозв'язку і взаємодії не можна

отримати обґрунтованих висновків. Водночас зростає вплив держави та інших елементів надбудови на розвиток і удосконалення виробничих відносин. Усі ці процеси зумовили те, що економічна теорія має вивчати виробничі відносини у тісному зв'язку і взаємодії з продуктивними силами і надбудовою.

Суспільні виробничі відносини існують разом із техніко-виробничими відносинами, тобто відносинами між людьми, які зумовлені технікою і технологією, організацією процесу виробництва. Незважаючи на це, класична теорія категорично заперечувала дослідження техніко-виробничих відносин, а тим більше технології виробництва. Виникає питання: як економічна теорія розв'язує проблеми продуктивних сил, науково-технологічного вдосконалення виробництва? Із викладеного вище традиційного підходу відповідь одна: через виробничі відносини.

Об'єктивні процеси розвитку економіки та економічної теорії привели до серйозної зміни ставлення економічної теорії до науково-технологічного розвитку, перетворення його на об'єкт пізнання еволюційної економічної теорії. Наука, яка розглядає економіку в процесі розвитку, в процесі еволюції не може не спиратися на науково-технологічний прогрес, на закономірності його розвитку.

Характерна риса науково-технологічного прогресу в сучасну епоху — це його істотне прискорення. Прискорення та зростання ефективності науково-технологічного прогресу стали активним фактором впливу на економічний розвиток.

Дослідження показали, що на попередніх етапах співвідношення факторів виробництва — капіталу, праці та технічного прогресу — колиалося, на перший план за ступенем впливу на економічне зростання могли виходити різні фактори. На сучасному етапі, починаючи з другої половини ХХ ст., відбувається нестримне зростання ролі науково-технічного прогресу як фактора економічного розвитку. Якщо в першій половині ХХ ст. на частку всіх факторів виробництва — капіталу, праці та технічного прогресу припадало приблизно по третині загального економічного зростання, то надалі виразно збільшується роль науково-технічного прогресу. Наприкінці 70-х років минулого століття частка цього фактора досягла 70 %. Із поширенням інформаційно-телекомунікаційних технологій ситуація змінюється ще істотніше. У найрозвинутіших країнах внесок науково-технічного прогресу в приріст БВП становить від 75 до 100 %.

Зростання ролі та значення НТП у розвитку економіки стимулювало бурхливе розгортання досліджень техніки і технології, їхньої провідної ролі в економічному зростанні. Виникнення економічної теорії технологічних змін як самостійної галузі економічної науки, безперечно, є знаковою подією. Об'єктивна потреба соціально-економічного прогресу та логіка розвитку економічної теорії привели до виникнення і швидкого поширення теорій, що базуються на технологічному детермінізмі. Особливо великий внесок у перетворення науково-технічного прогресу в об'єкт дослідження зробила інституціональна школа. Ще Т. Веблен вважав науку, техніку, технологію найважливішим фактором, який необхідно враховувати при дослідженні інституцій. Це — джерело трансформаційних змін у суспільстві, оскільки на основі науково-технічного прогресу відбувається не лише економічне зростання, а й оновлення економіки, зростання її науково-технологічного рівня. А це, у свою чергу, зумовлює зрушення у професійно-технічній і соціальній структурах суспільства.

Обґрунтування технологічного детермінізму стало одним з істотних внесків інституціоналізму у скарбницю світової економічної науки. Саме на цій основі створено теорії індустріального і постіндустріального суспільства, теорію суспільства "третьої хвилі", теорію економіки і суспільства знань, інформаційного суспільства і т. ін. Розвиток цього напрямку економічної теорії сприяв утвердженню цивілізаційного підходу як основоположного принципу методології сучасного суспільствознавства.

Розвиток продуктивних сил, технологічної організації виробництва, на які спирається цивілізаційний світоглядний підхід, є набагато надійнішим і обґрунтованішим критерієм суспільно-економічного прогресу..

Таким чином, **об'єктивний розвиток економіки та економічної теорії на сучасному етапі привів до того, що поряд із класичною теорією, яка має своїм предметом виробничі відносини, розвинулись якісно нові економічні теорії, що спираються на технологічну організацію виробництва, на технологічні способи виробництва.**

Життя з усією гостротою поставило проблему: яке співвідношення між виробничими відносинами і технологічною організацією виробництва? Якщо виходити з традиційної технології,

то це предмет пізнання різних наук — економічної теорії і технології виробництва, і між ними, мовляв, немає нічого спільного.

Для розв'язання цієї складної методологічної проблеми треба виходити не з постулатів, не з догм, а з реалій життя. Навіть із класичного трактування предмета економічної теорії, за яким виробничі відносини досліджуються у тісній взаємодії з продуктивними силами і надбудовою, впливає, що виробничі відносини і технологія виробництва не протилежні, а взаємопов'язані поняття. Адже технологія виробництва — це складова продуктивних сил, які визначають ступінь розвитку виробничих відносин. Вітряний млин породжує феодала, а паровий — капіталіста. Економічні епохи розрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, за допомогою яких засобів праці.

Перетворення науково-технологічного розвитку у вирішальний фактор суспільно-економічного прогресу, становлення якісно нового інноваційного типу розвитку змінюють характер розвитку продуктивних сил, праці, змінюють місце та роль людини в процесі виробництва й у суспільстві. Це ставить нові вимоги до економічної теорії. Спостережливі дослідники бачать, що "технологічні реалії сучасного світового господарства... підривають традиційні уявлення про предмет економічної науки та основні методи досліджень економічних процесів". Нові та гострі проблеми економічного життя, що висувуються практикою ведення господарства, збагачують економічну науку новими, невластивими їй методами пізнання за одночасного розмивання предмета цієї науки, все більшого виходу за його межі. Ці процеси каталізуються становленням інформаційного (постіндустріального) способу виробництва, що пов'язано з радикальними змінами ролі живої й уречевленої праці в процесі виробництва та утвердженням нової системи виробничих і в цілому суспільних відносин. Усе ширше розгортається криза індустріальної парадигми економічної теорії, посилюється її невідповідність новому фактору виробництва — інформації і знанням, переходу від домінування матеріальних благ до панування послуг, в яких праця не матеріалізується, а виступає як діяльність, від матеріального виробництва до панування серед послуг, нематеріального виробництва.

Отже, становлення нового, інформаційного (постіндустріального) способу виробництва зумовлює настільки глибокі зміни у продуктивних силах, виробничих відносинах, у місці

та ролі людини в економіці і суспільстві, що йдеться не просто про зміни в предметі та методах дослідження, а про формування нової, еволюційної парадигми економічної теорії.

Еволюційна економіка на відміну від традиційної передбачає об'єктом свого дослідження техніко-економічну складову суспільно-економічного розвитку, оскільки технологічні зміни у суспільному виробництві справляють всезростаючий вплив не лише на виробничі процеси, а й, що особливо важливо, на суспільно-виробничі відносини. За всю історію людства взаємозв'язок і взаємодія технологічних та економічних процесів не були такими актуальними, як у сучасних умовах. Отже, еволюційна економічна теорія за своєю природою — це інформаційна економічна теорія. Тому цілком справедливо зазначають окремі автори, що "ми є на порозі становлення певної нової системи у політичній економії, яка покликана адекватно відображати логіку суспільного буття епохи панування інформаційних технологій. На зміну політекономії праці і політекономії капіталу приходить *політекономія інформації*, і цей прихід тим очевидніший, чим помітніша функціональна роль інформації у системі факторів виробництва, чим значніша частка інформаційних продуктів у ВВП провідних країн світу та світового господарства в цілому".

1.7. Інформація і знання як якісно новий фактор виробництва.

Фактор виробництва визначає корінну рису економіки і суспільства. Коли поряд із працею і землею з'явився новий фактор виробництва — капітал, то й економіка, і суспільство стали капіталістичними. Як ми вже підкреслювали, інформація і знання як новий фактор виробництва зумовили те, що економіка і суспільство стали інформаційними, або знаннєвими.

Інформація і знання — це якісно новий фактор виробництва, який докорінно відрізняється від традиційних факторів виробництва: землі, капіталу і праці. Якщо промислова революція породила індустріальну технологію, машинну техніку, яка примножила фізичні сили людини, незмірно підвищила продуктивність праці, то науково-технологічна революція кінця ХХ ст. перетворила інформацію і знання на новий фактор виробництва, який реалізує і примножує можливості людського розуму. Звідси випливає принципова відмінність традиційних факторів виробництва — землі і капіталу, які

мають матеріальний характер і виступають у формі матеріальних засобів чи знарядь праці, від інформації і знань, які маючи матеріальну основу, самі по собі є нематеріальними за своєї природою і реалізуються у системі своєрідних категорій: інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал.

Важлива особливість традиційних факторів виробництва — їхня обмеженість. Тому індустріальне суспільство, його неокласична економічна теорія, особливо така її форма як мейнстрим, економікс, мали своїм предметом обмеженість ресурсів і шляхи їх ефективного використання. Інформація і знання характеризуються якісно новими рисами

Використання матеріальних благ веде до того, що одні поступово, а інші відразу зникають, перестають існувати. Споживання інформації і знань означає, що вони стають надбанням усе більшої кількості людей, тобто їхнє споживання тотожне самозростанню. Інформація та знання — це феномен, який може споживатися в процесі виробництва в необмеженій кількості відтворювальних циклів. Вони не відчужувані: придбання якогось обсягу знань не зменшує їх обсягу у власника. Знання існують незалежно від простору. Вони одночасно можуть і знаходитись, і споживатись у багатьох місцях. Матеріальні блага можна купувати, повертати, передавати іншим. Знання не можна повернути назад, але знання та інформація чутливі до чинника часу, вони знецінюються, коли застарівають, катастрофічно, до повної втрати вартості. Все це свідчить, що інформація і знання є якісно новим виробничим ресурсом.

Необмежена відтворюваність інформації, фізична незношуваність, перетворення її на провідні предмети праці, які є найважливішими продуктами праці, забезпечують високу ефективність економіки, вносять істотні зміни до характеру виробництва і відтворення інформації, забезпечують становлення нового, інформаційного типу економічного зростання. Так, для корпорацій індустріальної епохи характерна наявність величезних матеріальних активів. Інформаційна епоха породила новий тип корпорацій, матеріальні активи яких порівняно мізерні. Виготовлення інтелектуальних продуктів за мінімальних матеріальних активів і переважання висококваліфікованої інтелектуальної праці дає величезний економічний ефект. Невипадково саме компанії, що

базуються на інформаційній технології, стали провідними у США. Так, із 25 найбільших за вартістю акціонерного капіталу компаній США 18 працюють у сфері інформаційних технологій.

Інформація і знання змінюють характер виробництва, його природу. Визначальна роль матеріального виробництва у житті людини й усього суспільства привела до того, що лише виробництво матеріальних благ називалося виробництвом. Жодне інше виробництво не визнавалося. Сфера послуг характеризувалась як "невиробнича" сфера. Продуктивною визнавалася лише праця пов'язана з виробництвом матеріальних благ. У сфері послуг праця трактувалася як непродуктивна. Відповідно, лише матеріальні блага втілювали вартість і були її носіями. У сфері послуг непродуктивна праця не могла створювати вартість і тому вважалося, що сфера послуг, тобто "невиробнича" сфера, утримується за рахунок матеріального виробництва. Оскільки продукт праці, матеріальне благо, набував форми товару з його споживчою вартістю і вартістю, то тим самим товар визнавався "клітинкою суспільства", а його риси — вихідними для пізнання логіки та структури економіки і суспільства в цілому.

Інформаційне (постіндустріальне) суспільство характеризується таким науково-технічним рівнем виробництва, продуктивності праці, за якого за порівняно невеликої зайнятості матеріальне виробництво повністю задовольняє матеріальні потреби, а основна маса зайнятих зосереджена в галузях, які задовольняють освітні, культурні, духовні потреби людей, забезпечують усебічний розвиток їхніх фізичних і розумових сил.

Отже, *на відміну від індустріального суспільства, де панує виробництво матеріальних благ і матеріальна продукція в інформаційному (постіндустріальному) — це виробництво послуг, тобто в ньому панують нематеріальне виробництво, нематеріальні блага.* Сьогодні стає більш зрозумілим, наскільки однобічним і викривленим було наше уявлення про економіку і суспільство. Сама господарська практика і розвиток науки переконували, що виробництво — це не лише виробництво матеріальних благ, а й виробництво послуг, що праця продуктивна не лише у матеріальному виробництві, а й у сфері послуг, що вартість є результатом як матеріального, так і нематеріального виробництва.

Провідна роль інформації і знань виявляється й у тому, що вона змінює тип людини. Століттями людина, за визначенням А.

Сміта, була людиною економічною, адже її праця, все її життя були боротьбою з нужденністю, за виживання, за задоволення насамперед матеріальних потреб. Матеріальні потреби і матеріальні інтереси визначали всю життєдіяльність людини і суспільства.

Розвиток продуктивних сил, зростання технічної озброєності праці, значне підвищення її продуктивності за порівняно невеликої зайнятості забезпечують такі обсяги виробництва матеріальної продукції, коли стає реальним більш-менш повне задоволення матеріальних потреб. Тим самим створюються можливості для швидкого розвитку сфери послуг — освіти, науки, культури і т. ін., тобто галузей, які забезпечують зростання людини, її освітнього, професійно-технічного і культурного рівнів, у результаті комплексної механізації та автоматизації виробництва, коли людина виводиться з безпосереднього виробництва, перетворюється з виконавця виробничих операцій на наладчика і регулювальника виробництва, з одного боку, відбувається науково-технічне і культурне зростання людини, підвищення ролі в її діяльності розумової праці, з іншого — відбувається перехід від людини економічної до людини творчої, в якості та праці якої елементи творчості є провідними. Отже, інформація і знання шляхом інтелектуалізації праці зумовлюють всесвітньо-історичні зрушення у розвитку людини, коли найбільшою мірою і масово розкриваються здібності та таланти людини, коли людина стає господарем своєї долі.

Якісно новий виробничий ресурс — інформація і знання, якісно нові умови життєдіяльності людини в новому суспільстві вже тепер набувають втілення у зростанні ролі людини, її інтелектуальної діяльності, розкриваючись у зовсім нових поняттях: людський капітал, інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність.

1.8. Технологічні уклади: сутність та особливості розвитку

Розвиток досліджень у галузі економічної теорії технологічних змін зумовив те, що раніше загальний, невизначений, навіть аморфний науково-технічний прогрес став набувати чітких контурів унаслідок його структуризації. Із цього широкого процесу була відокремлена технологія як відносно стале і стабільне поняття. Знаряддя праці як найбільш революційний елемент продуктивних сил швидко розвиваються й удосконалюються, з'являються нові зразки техніки, але все це відбувається в межах певної технології. І тільки

через досить значний проміжок часу виникає і поширюється нова технологія. Наукове пізнання та осмислення процесів технологічного розвитку породили низку понять і термінів, які характеризують їхній рух: технологічна межа, технологічний розрив, технологічний стрибок, технологічний уклад і т. ін.

У міру проникнення в процеси розвитку технології стали визначатися поняття і терміни властиві її розвитку. Перш за все **технологія** — визначена послідовність виробничих операцій і процесів, підпорядкована досягненню певного результату, тобто виготовленню певного продукту праці. Перехід до нової, вільнішої технології становить технологічний стрибок. Величина чи висота цього стрибка визначається ступенем ефективності нової технології, тим, наскільки вона переважає ту, яка панує чи панувала.

Ще істотнішим за своїм значенням і дійовішим засобом у пізнанні науково-технологічного прогресу є поняття "технологічний уклад". Для розуміння його сутності та закономірностей розвитку дуже важливий принцип історизму, тобто розгляд технологічних процесів від моменту їх виникнення, у процесі розвитку і до занепаду.

Як видно, технологічний уклад утворився під впливом промислової революції, його ключовим фактором були ткацькі машини, а ядром — водяний двигун, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів.

Одночасно в цьому укладі зароджується II технологічний уклад у вигляді парових двигунів та машинобудування, що забезпечило створення паровозів, пароплавів, а отже, будівництво залізниць, суднобудування, розвиток вугільної та металургійної промисловості.

У надрах II технологічного укладу складається виробництво сталі, електроенергії та неорганічної хімії. Ключовим фактором цього укладу став електродвигун, що зумовило розвиток електротехнічного і важкого машинобудування, виробництв неорганічної хімії. Провідним фактором IV укладу стали двигун внутрішнього згорання та нафтохімія. У цьому укладі утворюються автомобілебудування, кольорова металургія, авіаційна промисловість, видобуток і переробка газу. Ключовим фактором V укладу стали мікроелектронні компоненти. Вони визначили розвиток таких галузей, як електроніка, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, біотехнології. Як видно, перші чотири технологічні уклади є формою індустріальної технології, розвитку машинного

виробництва. П'ятий уклад виражає більш високий ступінь технології, коли інформація і знання стали новим фактором виробництва. Він є матеріально-технологічною основою переходу людства до вищої стадії цивілізаційного прогресу — інформаційного (постіндустріального) суспільства. Відповідно до наведеної схеми, V технологічний уклад триватиме до 2020 р. Незважаючи на це, в економічній літературі вже нерідко йдеться про VI технологічний уклад, до якого відносять біотехнології, ракетно-космічну техніку, тонку хімію і т. ін.

Отже, **технологічні уклади** — це комплекси, які відображають історичний ступінь розвитку індустріального технологічного способу виробництва.

Технологія як важливий елемент продуктивних сил завжди існує у певній суспільно-економічній формі, яка визначається панівними виробничими відносинами. Тому за всієї єдності технологічної й економічної складових суспільного виробництва між ними неминуче виникають невідповідності та суперечності. Накопичення капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, а отже, змінюється технічна і вартісна будова капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження. На цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу і т. ін.

Отже, **накопичення капіталу** — це процес, що поєднує економічні і технологічні зміни.

Сучасне інформаційне (постіндустріальне) суспільство, інформація і знання як якісно новий фактор виробництва вносять істотні зміни до характеру і технологічного й економічного розвитку. Індустріальній економіці властиві не лише закон спадної продуктивності капіталу, а й зростання ентропії при використанні речовини й енергії. Але це можливо, як зазначалося, за умови, коли техніко-технологічний рівень виробництва залишається незмінним. Якісно нові технології вирізняються тим, що забезпечують раціональніше та ефективніше використання речовини й енергії, тому радикальні технологічні зрушення зумовлюють ресурсозбереження і тим самим зменшують ентропію виробничих систем. Одночасно це веде до значного зростання норми прибутку, хоча потім знову можливе поступове її зниження протягом відносно довгого періоду.

Інформаційна економіка та її головний фактор — інформація і знання та їх широке використання у виробництві є важливим

чинником зменшення ентропії, підвищення ступеня організації і функціонування економічних систем.

Технологічна структура економіки — це надійна основа спрямування інвестицій, забезпечення розвитку економіки на шляху прогресивних зрушень, послідовного зростання науково-технічного рівня економіки, поступового нарощування елементів інформаційної економіки, економіки знань. Відставання розробки теорії технологічних укладів, невикористання її в прочосі державного прогнозування та управління призвели до очевидних викривлень у структурній політиці.

1.9. Технологічний спосіб виробництва: сутність і роль у суспільно-економічному розвитку.

Одним із корінних понять, які виражають сутнісні процеси в техніко-економічному розвитку, є технологічний спосіб виробництва. Це — технікотехнологічний комплекс, який становить основу економічного розвитку протягом певного і тривалого історичного періоду суспільно-економічного прогресу.

Утвердження цивілізаційного підходу остаточно пододало відрив техніко-технологічних процесів від економічних, перетворило технікоекономічні процеси на визначальний фактор суспільно-економічного прогресу.

Узагальнення світового досвіду привело до утворення низки понять, які ідентифікують науково-технічний прогрес як базовий елемент суспільно-економічного прогресу. Досвід показав, що не техніка, яка швидко змінюється, а технологія є усталенішою та охоплює не поодинокі явища, а широкі масиви певної техніки. В межах однієї технології може бути не лише різна техніка, а й техніка різних поколінь. Тому саме технологія стала вихідною для визначення ще більш загального й усталеного поняття, яким є технологічний спосіб виробництва. Кожна технологія як певна послідовність виробничих операцій, спрямована на досягнення технологічно значимого результату, тобто продукту праці, який має бути вироблений і виробляється завдяки саме цій технології. За всієї відмінності виробничих технологій серед них відокремлюється та з них, яка є найпоширенішою, базовою, оскільки вона відповідає суспільно нормальним умовам, і як правило, визначає технологічну природу всього виробництва, тобто панівний технологічний спосіб виробництва. Технологія, технологічні процеси тісно пов'язані з

соціально-економічними, взаємодіють між собою, що конкретизує поняття "суспільно необхідні умови виробництва" як основу утворення вартості, суспільний спосіб виробництва.

Суспільно нормальні умови виробництва — це та технологія, яка забезпечує панівні середні витрати виробництва при виготовленні певного продукту.

Запровадження нової технології забезпечує її власнику вищу ефективність, тобто ефективність, яка перевищує суспільно нормальну віддачу в межах національного господарства. В таких галузях, які займають певні позиції на світовому ринку, формування суспільно необхідних витрат, тобто вартості товару, має інтернаціональний характер. За цих умов нова техніка має забезпечити нижчі витрати виробництва порівняно із суспільно нормальними на світовому ринку. Адже в цьому випадку утворення вартості визначається не національними умовами виробництва, а інтернаціональними, тобто суспільно нормальними умовами виробництва, але вже не всередині країни, а у світовому співтоваристві, а саме на світовому ринку.

Отже, умовою успішного господарювання і на національному, і на інтернаціональному рівнях є впровадження нової техніки і технології, що дає змогу зменшити індивідуальні витрати до рівня, нижчого від суспільно необхідних, й отримати більший прибуток.

Перехід від одного технологічного способу виробництва до другого, вищого, здійснюється шляхом революційних змін у техніці та технології виробництва. Історія людської цивілізації знає три принципово різні технологічні способи виробництва: аграрний, індустріальний та інформаційний (постіндустріальний), оскільки їх основу становлять ці три типи технологій. На відміну від формаційного підходу, який спирається на виробничі відносини і дає можливість маніпулювати при визначенні конкретно-історичної сутності суспільства, цивілізаційний підхід базується на технології, технологічних способах виробництва. Якщо економіка країни переважно аграрна, то неможливо видати її за індустріальну, а якщо переважає індустріальна економіка, то неможливо її представити як інформаційну (постіндустріальну).

Надійність цього підходу полягає й у тому, що принципи технологічної організації суспільного виробництва застосовуються не лише до історичної періодизації розвитку суспільства, а доводяться до визначення конкретного рівня розвитку країни шляхом

структуризації суспільного виробництва. Методологічною основою цього є секторний підхід, який конкретизує поняття технологічного способу виробництва.

Розроблений західними вченими цей принцип класифікації економіки забезпечує встановлення структури економіки кожної країни і співвідношення між ними. Американський економіст К. Кларк і французький суспільствознавець Ж. Фурастьє виокремили такі підрозділи (сектори) суспільного виробництва: первинний — сільське господарство, вторинний — промисловість, третинний — сфера послуг. Цей принцип розкриває не лише структурну організацію економіки країни, а й стадію цивілізаційного прогресу, на якій вона перебуває. Якщо панує первинний сектор — сільське господарство, то це означає, що країна перебуває на аграрній, тобто до індустріальній, стадії. Панування промисловості відповідає індустріальній, а сфери послуг — постіндустріальній стадіям цивілізаційного прогресу.

До індустріальне суспільство (яке іноді називають аграрним) характеризується тим, що основною формою життєдіяльності є взаємодія людини з природою. Робоча сила була зайнята у сільському господарстві та гірничій справі. Виробництво базувалося на грубій м'язовій силі. І на людину, і на виробництво впливали сезонність, природні умови життя і праці (наявність води, родючість землі, умови видобутку корисних копалин), а також стихійні лиха (буревії, засухи, повені тощо). Як джерела енергії використовували природні явища — сонце, вітер, воду. Слабкість людини перед силами природи визначала і ту обставину, що майже вся робоча сила була зайнята виробництвом предметів споживання, насамперед продовольства. Ремісники примітивним способом виготовляли поштучно і на замовлення різні речі, в тому числі перші засоби виробництва. Людина, по суті, не створювала, а пристосовувала речовину природи для задоволення власних потреб. Одночасно в цей період, із настанням залізного віку, створюються, хоч і примітивні, але такі засоби праці, які значно підносять продуктивність праці, що забезпечує створення надлишку над продуктами особистого споживання, тобто додаткового продукту. На цій основі розвиваються суспільства, побудовані на особистій залежності та експлуатації.

Індустріальна стадія суспільно-економічного розвитку виникає внаслідок промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст. Вона зумовлює створення великого машинного виробництва,

виробництво машин самими машинами. Новий технологічний спосіб виробництва поглиблює поділ праці, перетворює Робітника на часткового робітника, оскільки він обслуговує машину, виконує лише окремі операції з виготовлення продукту.

Спеціалізація і кооперація виробництва сприяли прискоренню науково-технічного прогресу, зростанню масштабів виробництва. Все це забезпечило зростання продуктивності праці, прискорення розвитку продуктивних сил.

Отже, секторний принцип конкретизує і збагачує цивілізаційний метод, робить його чітким і надійним. Разом з тим і тут виникають проблеми, які не можна ігнорувати. Так, перетворення інформації і знань на головний фактор виробництва викликає певні невідповідності. Згідно з наявним трактуванням секторного принципу складалася ситуація, відповідно до якої цей фактор виробництва, будучи провідним і першорядним, відносили до третього сектору. Тому Д. Белл — один з основоположників теорії постіндустріального суспільства, розробив нову концепцію секторної теорії, виокремивши поряд із трьома секторами "четвертинний" і "п'ятеринний". Для цього він скоротив третій сектор, обмеживши його транспортними та комунальними послугами, торгівлю, фінанси, страхування й операції з нерухомістю відніс до "четвертинного" сектору, а до "п'ятеринного" включив охорону здоров'я, освіту, відпочинок і урядові установи. На нашу думку, спроба розділити третинний сектор на три сектори (третій, четвертий і п'ятий) не виправдана.

Все це незаперечно свідчить, що обґрунтування ролі та значення технології, створення вчення про технологічні способи виробництва має як теоретичне значення, оскільки поглиблює і збагачує економічну теорію, так і практичне значення, оскільки є основою реалізації науково-технологічної політики, спрямованої на розв'язання економічних і соціальних проблем як усередині країн, так і у світовому масштабі.

Основні терміни і поняття

Індустріальна технологія, інтелектуальний продукт, науково-технологічне вдосконалення, макроекономічне середовище, телекомунікаційні системи, наукова продукція, технологічний уклад, масове і серійне виробництво, макроекономічна рівновага, технологічні способи виробництва, сектор суспільного виробництва, суспільний поділ праці, деіндустріалізація, менталітет.

Подумай і дай відповідь

1. Чи існує криза сучасної економічної науки? Доведіть свою думку.
2. На чому ґрунтується сучасна економіка? Як вона впливає на розвиток економічної науки?
3. Поясніть, що розкриває закон діалектики, діалектичної логіки заперечення заперечення в революції економічної теорії.
4. Поясніть, у чому особливість розвитку сучасної економічної теорії.
5. Чим зумовлена методологічна криза розвитку неокласичної теорії?
6. Яку функцію розвитку суспільства виконує економічна теорія?
7. Розкрийте основні ознаки нового суспільства.
8. Поясніть, що включає поняття "людський капітал".
9. Чи ідентичні поняття "вартість робочої сили" і "людський капітал"?
10. Чи може загальна економічна теорія існувати без пізнання науково-технологічного прогресу і закономірностей його розвитку? Доведіть свою думку.
11. Які нові фактори виробництва характерні для інформаційного суспільства?
12. Розкрийте найважливіші фактори розвитку інформатизації суспільства.
13. Дайте характеристику основних періодів технологічних укладів.
14. Які зміни приводять до переходу від одного технологічного способу виробництва до іншого?

Змістовий модуль 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НОВІТНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ

Тема 2. Теорії глобалізації та трансформації економіки і суспільства.

2.1. Сучасні західні концепції теорії глобалізації.

Незважаючи на те, що термін «глобалізація» уже достатньо звично використовується в економічній літературі під час аналізу "Великого транзиту" (1970-ті — 2000-ні роки), він ще не має загальноприйнятого визначення.

У цьому посібнику **категорія глобалізації** розуміється як така, що визначає процеси світоінтегруючого розвитку (А. Солоницький), характерні для того його етапу, який настає безпосередньо за транснаціональною (післявоєнною) фазою цього розвитку. **Основними рисами цього етапу є:** *по-перше*, його глобальність (усі країни і куточки світу різною мірою зачіпаються процесом інтеграції, а частіше за все — більшість із них) і всезагальність ("всесферність" інтеграційної тенденції, яка тяжіє до уніфікації більшості сфер буття і свідомості людства); *по-друге* (головна, якісна характеристика глобалізації), подолання ситуації пріоритету внутрішніх, національно-державних факторів розвитку: зовнішні, глобальні його фактори поступово стають у більшості національних ситуацій визначальними.

Процес глобалізації найтісніше пов'язаний прямо і зворотно з іншими процесами, що утворюють нинішній транзит – переходом до нової стадії техніко-економічного і капіталістичного розвитку ("Кондратьєв-У") й у загальнішому плані — зі зміною епох: від циклу національно-індустріального розвитку до постіндустріального, науково-інформаційного суспільства, а також із пошуком соціально-інституціональної субсистеми, яка б відповідала цим зрушенням — у національних, регіональних, цивілізаційних рамках і в масштабах людства в цілому.

Тенденції, про які йдеться, вирвалися на поверхню, відтісняючи і заміщуючи закономірності післявоєнного розвитку, на межі 70—80-х років ХХ ст. Суб'єктами цього процесу стали суспільства Півночі, а об'єктом — весь світ, і це стало основою другої за ХХ ст. системної кризи, в рамках якої глобалізація є і двигуном ("одним із" багатьох), і несучою конструкцією.

Решта характеристик глобалізації пов'язана зі співвідношенням тих, хто виграє, і тих, хто програє, з політичними й інституціональними аспектами проблеми — ці характеристики похідні й залежать від того, який із варіантів глобалізації (неоліберальний, соціал-реформістський, імперський, "альтернативний" та ін.) стане домінуючим. Чи є альтернатива самій глобалізації — це питання поки що не має абсолютної відповіді.

На початку ХХІ ст. панівною стала неоліберальна течія в ідеології і політиці. Тому **еволюція західних поглядів** на процес неоліберальної глобалізації відбувається через зіставлення поглядів щодо механізмів глобалізації, її методів, темпів і наслідків,

господарської ролі національних держав, що змінюється, перспектив і проблем формування глобального ринку, його відмінності від національного, становлення нових центрів прийняття рішень у світовому господарстві та можливостей їх регулювання.

З кінця 70-х років, коли попередня модель розвитку країн Заходу і світового господарства опинилась у глибокій кризі. Швидкого розвитку і поширення набули теорія і практика неоліберальної глобалізації. Окремі аспекти державного стимулювання попиту ("суспільство добробуту", гонка озброєнь і т. ін.), які ґрунтувалися на кейнсіанстві, вичерпали себе. Ескалація науково-технічних досягнень відкрила небачені раніше горизонти, але й породила багато нових проблем, перш за все екологічних і демографічних. Розпад колоніальної системи і початок самостійного розвитку країн, що звільнилися, підривали попередні підвалини світового господарства. Нарешті, Сполучені Штати відчули серйозного конкурента в особі Німеччини та Японії, які не тільки відновили, а й значно зміцнили свій економічний потенціал. Постало життєво важливе питання про новий світогосподарський порядок, про нове співвідношення політичних і економічних механізмів регулювання. У цих умовах ідеї неолібералізму і відмова від державного регулювання мали благодатне підґрунтя, що сприяло їх поширенню серед керівної еліти західних країн.

З періоду початку формування світового господарства основними його центрами були найбільш технічно і господарсько передові країни. Протягом останнього десятиріччя центри світового господарства зазнали істотних змін. Різко зросла роль науково-технічного прогресу, інформатики і фінансів як визначальних факторів економічного розвитку, а відповідно розширилися масштаби діяльності та господарської могутності ТНК і світових ринкових центрів. (Близько половини всієї капіталізації фондових ринків світу припадає на частку 25 великих міст. Більше половини всіх операцій валютних ринків зосереджено в Лондоні, Нью-Йорку і Токіо. Три американські фінансові конгломерати — "Морган Стенлі", "Меріл Лінг" і "Голдман Сакс" так чи інакше беруть участь в усіх світових фінансових операцій зі злиття і поглинання).

Центром формування інституціонально-правового каркаса неоліберального світового економічного порядку поступово стають провідні міжнародні економічні організації. Прикладом цього може бути вплив Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світової

організації торгівлі (СОТ) та інших світових організацій на формування в міжнародному масштабі правил ринкової гри. Їхня діяльність все більше взаємопов'язується: її ідеологічно-пропагандистське забезпечення здійснюють висококонцентровані міжнародні групи засобів масової інформації. Отже, на початку ХХІ ст. процес глобалізації поступово перетворюється зі стихійного на інституціонально оформлений, такий, що свідомо спрямовується. Якщо в період індустріального суспільства глобалізація підштовхувалася в основному державами-гегемонами і їхніми ТНК, то в постіндустріальному суспільстві цей процес набуває потужної власної рушійної сили з новою системою мотивацій. Відбулися важливі зрушення у співвідношенні сил між національними державами і новими центрами прийняття міжгосподарських рішень. Тому, як підкреслює директор Світового банку Дж. Вулфесон, "без ефективної держави стійкий розвиток, і економічний, і соціальний, неможливий".

Процеси глобалізації було сприйнято по-різному. Неомарксистська і соціал-демократична думка сприйняли її як нову стадію інтернаціоналізації господарського, політичного і культурного життя, критикуючи процеси глобалізації в контексті загального неприйняття капіталістичного шляху розвитку. Найбільш системне трактування світогосподарських процесів зберегла школа Е. Валлерстайна, яка мала найбільший вплив на Заході. Проте процес глобалізації призвів до розколу соціал-демократичного руху на Заході. У більшості країн соціал-демократи взяли курс на прискорену адаптацію суспільства до нових умов.

*Другим важливим напрямом розвитку теорії глобалізації є так звана **школа міжнародної політичної економії**,* ідеї якої набули найбільшого поширення в англосаксонських країнах, її представники (С. Стрендж, Е. Хеллайнер, Р. Андерхілл, Ф. Черні, Л. Вейс, Т. Пемпел, Т. Скопол, П. Евене, Д. Хелд, П. Катценштейн) виходять із постійно зростаючої ролі економічних питань у міжнародних відносинах. Центром їхніх досліджень є питання взаємодії зовнішньої політики і світогосподарських процесів. Як у конкретних дослідженнях, так і в теоретичному плані вони простежують формування глобального економічного, правового і політичного простору і становлення нового світогосподарського порядку. Особливістю цих праць є аналіз цих процесів в аспекті силових відносин і міждержавних конфліктів", де важливе місце відводиться

вивченню зміни як розстановки сил у міжнародному плані, так і зв'язків із появою нових центрів прийняття світогосподарських рішень.

Автори цього напряму теорії глобалізації одностайні у визначенні вирішальної ролі політичних рішень (або відсутності таких) у розвитку найважливіших світогосподарських тенденцій і процесів. У низці праць аналізуються суперечності між окремими групами інтересів, відомствами і гілками влади, їхній вплив на формування економічної і внутрішньої політики країни, на наявність або відсутність єдності при захисті національних інтересів.

Третім важливим напрямом розвитку теорії глобалізації стали **праці сучасних економістів** (Т. Екінса, Х. Гендерсона, Х. Дей-ліса, П. Хокінса, Е. Ловінса, Р. Норгаарда, Л. Брауна). Якщо в минулому вони виступали проти будь-якого засилля економічної науки, особливо в її неоліберальному варіанті, то тепер, підкреслюючи обмеженість природних ресурсів і відновлювальної здібності природи, наполягають на кардинальному перегляді економічних підходів, на необхідності більш повного врахування взаємодії навколишнього середовища (соціального і природного) і розвитку господарської сфери. Їхні праці значною мірою сприяли втіленню системних підходів у дослідженні суспільних проблем, у них послідовно висловлювалася думка про відмову від зосередження зовнішніх, неекономічних факторів урахування численних взаємодій і взаємозв'язків між суспільством і природою.

Праці представників теорії глобалізації, незалежно від належності до того чи іншого її напряму, подають інший образ ринку, на відміну від нав'язуваного неолібералізмом. Окрім суто формалізованих ринкових відносин (до яких закликають неоліберали) **представники теорії глобалізації вказують**, що на взаємовідносини між господарськими суб'єктами великий вплив справляють неформальні, неекономічні обставини, соціокультурне середовище, морально-етичний клімат у суспільстві і т. ін. Ці фактори особливо важливі в умовах перехідної економіки, що власне і відчуває нинішня економіка України. Ринок постає не як самодостатній фактор, здатний вирішити всі проблеми і докорінно перетворити суспільство, а лише як один із його механізмів, який сягає корінням у всю сукупність суспільних відносин і залежить у своєму розвитку від соціально-політичної сфери, історичної і культурної спадщини.

Яскравим прикладом цього є становлення ринкових відносин у Китаї, Індії та інших країнах, що розвиваються.

За межами Європи і Північної Америки було багато країн, в яких спостерігалася суспільна напруженість у період переходу до ринкових відносин і первісного нагромадження для переходу до індустріального і постіндустріального суспільства. Для більшості цих країн на початковому етапі неоліберальної глобалізації були характерними переважання колективістських систем цінностей, поміркований рівень споживання, порівняно висока норма нагромадження й економічна політика, яка була орієнтована на модернізацію і розвиток самостійного національно-господарського комплексу. У політичній сфері та організаційно-управлінських структурах домінували авторитарні тенденції.

Процес глобалізації вплинув на зміну соціально-економічної орієнтації, відбулися серйозні зрушення у функціонуванні господарських механізмів цих країн. Стали швидко розвиватися індивідуалізм і консьюмеризм. На другий план почали відступати попередні цінності — колективістські й загальнонаціональні. Поточне споживання зростає, нагромадження зменшується, посилюється інтеграція країн у світове господарство. Політичні режими зазнають змін: втілюються західні політичні інститути, парламентаризм і вибори політичних діячів; відчувається наступальний вплив реклами і піар-технологічної діяльності ЗМІ з формування суспільної свідомості. Нові обставини значно утруднюють проведення політики самостійного розвитку національної економіки, яка дедалі більше вимагає врахування і світових тенденцій.

Значна частина західних економістів підкреслює, що *глобалізація привела до таких внутрішніх і міжнародних трансформацій*, за яких попередні методи аналізу (і збирання статистичних даних) усе менше відображають реальні процеси. Відповідно зникає основа для вироблення дієвої економічної політики і швидкого подолання рецесії".

Зростання на початку XXI ст. опору діяльності СОТ, МВФ та інших міжнародних економічних організацій (особливо серед країн, що розвиваються) вплинуло на розшарування поглядів прихильників неоліберальної глобалізації. З одного боку, зростає кількість тих, хто від теоретичних праць перейшов до консультування великих корпорацій із питань стратегії в нових умовах. Їхні ідеї спрямовані на

втілення і зміцнення монопольних (або олігопольних) позицій великих корпорацій, особливо на нових ринках. З іншого — відбувається розвиток ідей ортодоксальних неолібералів, які продовжують ідеалізувати ринок і його можливості. Вони всіляко підкреслюють неминучість неоліберальної глобалізації і марність намагань протистояти.

2.2. Еволюція теорії глобального монетаризму.

Розглядаючи основні принципи монетаризму, ми нібито "приміряємо" їх до своєї національної економіки. Зробимо тепер спробу перенести неокейнсіанські й монетаристські підходи на аналіз світового господарства в цілому.

Підхід неокейнсіанців ґрунтується на тому, що насправді поглиблення взаємозалежності національних економік робить досягнення глобальної рівноваги шляхом вільної гри ринкових сил практично неможливим. Ці ідеї покладені в основу розробки моделей світового господарства, які, однак, не можуть врахувати всієї повноти і багатогранності економічних процесів. Моделі зазвичай будувалися в статистичному варіанті, ґрунтувалися на рівновазі у потоках товарів і капіталів як апіорній цінності. Досягненню "гармонії" в управлінні світовим господарством перешкоджають різноманітні інституціональні режими, бюджетна, кредитно-грошова, зовнішньоторговельна політика країн. Як показує досвід, практично неможливим стає вироблення єдиної стратегії, оскільки зіштовхуються інтереси, хоча вони є найбільш суперечливим поняттям в економічній науці. З того часу як наприкінці XVI ст. у багатьох європейських країнах похідне від латинського слово набуло великого поширення, таке поняття означає фундаментальні сили, що ґрунтуються на спробі самозбереження і самозвеличення, які мотивують або мають мотивувати дії князя чи держави, особистості, а пізніше груп людей подібного супільного або економічного становища (класів, груп, інтересів). Досліджуючи цей феномен в економіці, А. Хіршман доходить висновку, що "єдиною визначеною і передбачуваною характеристикою людських справ є їх непередбачуваність, і безрезультатно намагатися звести людські дії до єдиного мотиву, — такого, як наприклад, інтерес".

Глобальні монетаристи пропонують принципові зміни в підході до аналізу: світове господарство або світова економіка — не просто сукупність національних господарств, а замкнута інтернаціональна

система. Такі основоположні макропоказники, як реальний дохід (або продукт), рівень цін, норма відсотка вже стали функціями не національних, а глобальних процесів. Особливо це стосується країн, що розвиваються.

У сучасний період національний баланс — це не національна проблема, а проблема "світової грошової системи", — зазначає Г. Джонсон. Окремі відкриті країни намагаються перекласти свої грошові (фінансові) труднощі на зовнішній світ шляхом обмежень імпорту, переливання капіталу, що в остаточному підсумку погіршує платіжний баланс. "Надлишкові гроші впливають через дефіцит", — так вдало розкрито М. Бункіною зміст процесів, що відбувається в грошовому секторі економіки.

Сьогодні серед економістів майже немає суперечностей стосовно того, що сучасна монетарна система як частина міжнародної економіки, яка значно інтернаціоналізувалася, відіграє важливу роль у подальшому світовому розвитку економіки. Разом із тим, на думку дослідників глобального монетаризму, ця сфера є також найсуперечливішою, особливо з часів, коли велика зміна устоїв на початку 70-х років ХХ ст. позначила перехід від державно керованої міжнародної валютної системи (які охарактеризували Т. Падоа-Шіюппа і Ф. Саккоманні) часів Бреттон-Вудса (Д-МВС) до ринковокерованої міжнародної валютної системи сьогодення (Р-МВС). Саме з означеного періоду *процес інтернаціоналізації монетарної системи набув феноменальних темпів. Фундаментом такого процесу став розвиток інформаційних технологій*, стрімкий як за охопленням, так і за швидкістю, що багатократно скорочує час і витрати, необхідні для передання та обробки інформації. Бурхливе переливання капіталів із країни в країну, вибухове розширення обсягів фінансових операцій, міжнародного руху фінансових активів та державних облігацій набагато випереджають динаміку зростання матеріального виробництва і зовнішньоекономічних відносин. Наприклад, наприкінці ХХ ст. зростання глобального ВВП на день становило тільки 7—8 % від зростання валютних резервів усіх разом узятих центральних банків.

Такі кардинальні зміни у світових фінансах зумовлюють відносну самостійність глобалізаційних процесів у цій галузі, які хоча й підпорядковані загальним закономірностям глобалізації, проте мають свою специфіку. Деякі дослідники монетарної глобалізації доходять висновку, що *світова економічна інтеграція взагалі відбуватиметься*

як розвиток глобального монетаризму, де всі країни пов'язані одна з одною перехресними потоками грошових капіталів, придбанням іноземних активів. У перспективі такий процес поставить практичне питання про утворення не лише загальнорегіональної валюти типу євро, а й валюти світу.

Монетарна глобалізація характеризується високим рівнем рухливості капіталів і фінансових активів, глобальним розширенням свободи діяльності банків, скороченням бар'єрів на шляху фінансових потоків, посиленням транскордонної мобільності капіталів. Для неї характерні такі риси: інтернаціоналізація фінансових портфельів (загальна кількість ТНК у 2000 р. досягла 63 тис, зарубіжних філій — понад 800 тис, нагромаджені ними зарубіжні інвестиції наблизилися до 6 трлн дол., а їх глобальні активи становили 21,1 трлн дол.) внаслідок поширеної внутрішньої лібералізації рухів капіталу; занепад ринкової значущості банків як фінансових посередницьких установ (про що свідчило зростання обсягів цінних паперів, облігацій, деривативів тощо); визначення валютних курсів фінансовими ринками через зростання обсягів міжнародних фінансових операцій відносно торгових (тільки 10 % валютних операцій обслуговують зовнішню торгівлю, а 90 % є спекулятивними); ринкова нестабільність — у всій монетарній системі; ринкова зосередженість, за якої відносно невелика група інституцій одночасно займається торгівлею на міжнародних ринках, використовуючи утворення парадоксальної схильності країн до впливів валютних курсів, що не "вчить" їх стосовно їхньої внутрішньої політики.

Глобалізація фінансового ринку призводить до порушення залежності між динамікою ВВП та зростанням грошової маси, а також здатна викликати інфляційні явища і поставити під загрозу всі монетарні спроби регулювання економіки. З порушенням указаної динаміки наприкінці 70—80-х років ХХ ст. А. Коган пов'язував різкий стрибок цін у цей період (у 10 разів). Формування глобальної монетарної системи змінює й **основне призначення самих грошей**: вони дедалі більше перетворюються на звичайний товар, а спекуляції на зміні курсів валют стають найприбутковішими ринковими операціями. Гроші перетворилися на товар та виконують функцію обслуговування віртуальної економіки, валютні спекулятивні операції є одними з найвигідніших ринкових операцій, причому на цьому наживається центральна країна світової доларової системи —

США. Із надзвичайною емісією в доларах для покриття від'ємного сальдо в зовнішній торгівлі пов'язують глобальні інфляції у США в другій половині ХХ ст. Р. Гітман зазначає: США збирає з усього світу емісійний податок, що є підставою для суперечок з іншими високорозвинутими країнами світу. Така ситуація, як обґрунтовують Д. Лук'яненко і О. Бакаєв, значно підвищує ймовірність фінансових криз. Крім того, такий фінансовий стан створює передумови для набуття кризами глобального характеру, а також поширення "кризової інфекції" через переоцінювання інвесторами та кредитором сукупної ризикованості своїх інвестиційних і кредитних портфелів унаслідок втрат у враженій кризою країні з подальшим вилученням найризикованіших активів в інших економіках.

Міждержавні системи розрахунків у міжнародних фінансових операціях можуть не бути особливо важливим аспектом міжнародного валютного устрою, але вони важливі для провадження всіх видів фінансової діяльності на банківському чи фондовому ринках. Ефективність цієї діяльності залежить від стабільності та наявності принципу сильної держави, який забезпечує чітке виконання відповідної домовленості. Адже на національному рівні центральні банки відіграють важливу роль у створенні платіжних механізмів та нагляді за ними, забезпеченні послуг "залишкових коштів", що є істотною частиною зобов'язань як кредиторів "залишкових коштів". Якщо це місце центробанків залишиться вакантним на міжнародному рівні, збільшаться ризики дефолту і негаразди в усій монетарній системі. Монетаристи пояснюють це явище так: "дія центральних банків свідомо спрямована на те, щоб вплинути на стан економіки країни і не базуватися на звичайних міркуваннях, таких як, наприклад, отримання прибутку".

Монетаристи також вважають, що розширення міжнародних фінансових операцій зумовлене потребою підвищення ефективності платіжних послуг, результатом чого стало зростання мережі корпоративних і координаційних механізмів моніторингу, кодування й регулювання таких операцій (замкнутої на Банку міжнародних розрахунків та очолюваної Групою експертів із платіжних систем). Такі ініціативи центральних банків "великої десятки" супроводжувалися подібними заходами в ЄС, унаслідок чого утворилася система закордонних розрахунків, центром яких став Європейський центральний банк (ЄЦБ), що забезпечило життєдіяльність

запровадженого євро. Така система може легко поширитися на нових членів ЄС із Центральної та Східної Європи.

Швидкому завоюванню довіри ЄЦБ сприяли **дві важливі обставини**: виважена й уміло впроваджувана грошово-кредитна політика та відсутність після введення євро внутрішніх і зовнішніх шоків впливів, які б могли поставити під сумнів ефективність функціонування ЄЦБ. Він дійсно є головним учасником організованих фінансових ринків. На думку монетаристів, саме "в їх активах велике місце займають ринкові фінансові інструменти". Уміло їх використовуючи, ЄЦБ утримує достатню стабільність для успішного економічного розвитку країн — учасниць Європейського Союзу.

2.3. Теорія трансформації економіки і суспільства. Теорія економічної інтеграції

У сучасній економічній літературі термін "економічна інтеграція" не має єдиного визначення. З одного боку, саме існування торговельних взаємовідносин між незалежними країнами розглядається як форма економічної інтеграції. З іншого — цей термін вживається і для позначення нового об'єднання економік різних країн.

У такому трактуванні **економічна інтеграція** визначається як процес — сукупність заходів, спрямованих на ліквідацію дискримінації між економічними одиницями, які належать до різних держав, і як стан — відсутність будь-яких форм дискримінації між економіками окремих країн.

Форми економічної інтеграції різні й відповідають кільком рівням (ступеням) об'єднання, наприклад: зони вільної торгівлі, де ліквідовуються тарифи і кількісні імпорتنі квоти між країнами-учасницями, але кожна країна має право зберігати власні тарифи стосовно решти світу; митні союзи, які передбачають, окрім скасування внутрішніх обмежень, вирівнювання імпорتنих тарифів для країн, які до цього союзу не входять. Це нижчі ступені інтеграції. Утворення спільного ринку є вищим ступенем інтеграції, оскільки тут передбачається і вільний рух факторів виробництва. **Економічний союз**, у свою чергу, є поєднанням заходів, спрямованих на скасування обмежень на рух товарів і факторів виробництва, з так званою гармонізацією економічної політики країн-учасниць. Найвищим ступенем інтеграції є об'єднання

економічної політики, яка веде у підсумку до створення наднаціональної владної й управлінської структури, рішення якої обов'язкові для всіх країн-членів. Одним із засновників цієї теорії є Дж. Вайнер. У роботі "Питання про митні союзи" (1950) він досліджує вплив, який справляє утворення митних союзів на торгівлю між країнами, і виділяє так звані ефекти розширення і переспрямування торговельних потоків. У першому випадку відбувається перехід від використання можливостей внутрішнього ринку до країн-партнерів, як джерела ресурсів для виробництва якого-небудь товару» У другому — аналогічний перехід здійснюється із зовнішніх стосовно союзу ринків на ринок ресурсів країн-партнерів.

Зростання торговельної активності підвищує добробут країни тією мірою, якою внутрішнє виробництво заміщується значно нижчими витратами імпорту з країн-партнерів. Відносно дешевший імпорт стає можливим завдяки скасуванню тарифів. Разом із тим переспрямування зовнішньо торговельних потоків тягне за собою зниження добробуту, оскільки введення тарифів, спрямованих на дискримінацію країн, які не беруть участі в митному союзі, веде до заміщення низькозатратного імпорту з цих країн дорожчих імпортом із країн-партнерів.

Обсяг розширення (переспрямування) торговельних потоків і відмінності у витратах виробництва одиниці продукції впливають на обсяг чистого ефекту підвищення (зниження) добробуту в результаті створення митного союзу, у системі часткової рівноваги за постійних витрат приріст (зниження) добробуту відбуватиметься, якщо обсяг розширення торгівлі, помножений на різницю у рівні витрат між певною країною і її партнером по митному союзу, перевищить (виявляться менші) переспрямований обсяг зовнішньої торгівлі, помножений на різницю у рівні витрат між країною-партнером і зовнішнім світом.

Дж. Мід розглядаючи вплив митних союзів на заміщення одних товарів іншими, *відзначає* взаємозв'язок ефекту виробництва і споживання. Заміщення одних ресурсів іншими справляє вплив на структуру споживання шляхом зміни цін, які платить покупець. У свою чергу, заміна одних товарів іншими приводить до зрушень у структурі виробництва, оскільки і виробники зіштовхуються з цінами, які змінилися.

у свою чергу *P. Linci* і *K. Ланкастер* дійшли висновку, що без контексту неможливо зробити однозначний висновок про те, чи підвищиться, чи знизиться добробут країни в результаті створення митного союзу. Однак на основі визначених факторів можна припустити, в якому напрямі ці заходи вплинуть на добробут. Серед них співвідношення у внутрішньому споживанні частки товарів, які виробляються всередині країни, і товарів, які імпортуються з країн, які не входять до союзу, за інших рівних умов. Чим вища у споживанні частка місцевої продукції і чим нижче доля імпорту з країн — нечленів союзу, тим більша вірогідність підвищення добробуту в результаті утворення митного союзу. Пояснюється це тим, що заміна товарів, які вироблені всередині країни, на товари країн — партнерів по союзу потягне за собою розширення зовніпіньоторговельних потоків, тоді як заміна товарів, які імпортуються зовні, приведе до їх перерозподілу. Дж. Тінберген доходить висновку, що виходячи з вигоди розширення митного союзу, пов'язаної з появою додаткових можливостей для реалізації виробництва, позитивна кореляція очікуваного ефекту добробуту залежить від величини ринку країн-учасниць. Іншими словами, чим менша країна тим більше вона виграє від вступу до митного союзу. Досліджуючи вплив відмінностей між країнами у структурі виробництва на ефект зростання добробуту *Дж. Вайнер* припускає. Що чим більш конкурентні (менш конкурентні) структури виробництва країн-учасниць, тим вища вірогідність підвищення добробуту в результаті створення митного союзу.

Ця теза відображає передумову, що країни зі схожими структурами виробництва при створенні митного союзу намагаються замінити вітчизняні товари на конкурентоспроможний імпорт із країн-партнерів, тоді як відмінності у структурі виробництва всередині союзу ведуть до відмови від продукції партнерів на користь дешевшого імпорту ззовні (ця передумова не правильна, якщо виробник товару з низькими витратами виявляється всередині союзу).

Важливе значення для досягнення ефекту підвищення добробуту в результаті утворення союзу мають і транспортні витрати. За інших рівних умов, чим нижчі транспортні витрати в країнах — учасницях союзу, тим вищий позитивний ефект інтеграції. Тому участь сусідніх країн, у яких більше можливостей для розширення торгівлі одна з одною, має більше переваг порівняно з участю більш віддалених країн, що могло б привести до переспрямування зовнішньої торгівлі.

Вплив на потенційні вигоди і витрати в результаті митного союзу справляють і розміри тарифів. В умовах ліквідації високих тарифів, які були до об'єднання, створюються більш широкі можливості для розвитку торгівлі, що означає підвищення добробуту країн-учасниць, тоді як відносно низькі тарифи стосовно решти світу знизять ризик переспрямування. Проте всі ці відносини практично непридатні у разі існування режимів найбільшого сприяння, для яких характерне встановлення однакових тарифів ще до утворення митного союзу.

Дж. Вайнер, Дж. Мід, Р. Ліпсі розглядають участь країни у митних союзах, які ведуть до розширення зовнішньої торгівлі, як засіб зменшення викривленого впливу її власних тарифів. Підтримуючи цю ідею, С. Купер, Б. Мессел і Х. Джонсон довели, що участь у митному союзі приводить до меншого ефекту порівнянно з однобічним скасуванням тарифів, яке більшою мірою стимулює розширення торгівлі, не створюючи при цьому переспрямування зовнішніх потоків. На думку цих авторів,|| причинами створення таких союзів є досягнення учасниками позаекономічних цілей і вигод. До однієї з таких вони відносили, зокрема, встановлення сприятливого режиму для розвитку промисловості, передбачаючи, що в рамках митного союзу її досягнення можливе за умови менших витрат, ніж на внутрішньому ринку окремої країни.

Створення митного союзу для розвитку промисловості, на думку Х.Джонсона, передбачає, що галузі виробництва промислових товарів країн-учасниць перебувають у відносно менш сприятливому становищі порівняно з рештою країн. С. Купер і Б. Месселл віднесли такі країни до тих, які розвиваються, припускаючи, що уряди, відповідальні за їх економічний розвиток, приносять у жертву частку національного доходу в цілях розширення промислового виробництва. Переваги саме промисловості, на думку Х. Джонсона, відображають честолюбні національні задуми окремих країн і їх суперництво з іншими державами, зміцнення промислових компаній і можливості доходу для них та їх працівників, а також віру, що промислове виробництво створить позитивні зовнішні ефекти.

Досліджуючи ідею переваг одностороннього зниження тарифів за відсутності позитивних зовнішніх ефектів або сприятливого режиму для промисловості, П. і Р. Уоннакоти показали, що це не обов'язково матиме позитивні результати, якщо тарифи існували в країнах-партнерах та інших (зовнішніх) країнах до утворення

митного союзу [^]. Ліквідація тарифів партнерами матиме позитивний ефект для економіки країни, оскільки тепер на ринках країн-партнерів вона зможе продавати свої товари за вищими цінами. Величина ефекту залежить від величини тарифів країн-учасниць до вступу в союз. Крім того, на нього справлятимуть вплив тарифи в країнах, які не входять до союзу. Це пов'язано з тим, що продаючи безмитні товари на ринках партнерів, виробники уникають сплати мит і в інших країнах.

Порівнюючи ефективність митного союзу з так званим союзом субсидій, в якому кожен із учасників субсидує власне промислове виробництво, С. Купер і В. Месселл віддають перевагу останньому. Їх висновок полягає в тому, що можна запобігти негативному впливу тарифів на споживання, якщо підтримувати ціни на промислову продукцію на світовому ринку шляхом субсидування. Проте кожна країна може субсидувати свою промисловість в індивідуальному порядку й отримувати відповідну вигоду не вступаючи в союз.

Проте ці дослідження проводилися з позицій однієї окремо взятої країни. Вплив на розподіл вигід і втрат у митному союзі був у центрі уваги Дж. Ванека, М. Кемпа, Х. Вана та ін., які дійшли висновку, що поліпшення умов торгівлі створює передумови для утворення митних союзів навіть за відсутності зовнішньоекономічних стимулів і позитивних зовнішніх ефектів". Таке поліпшення також робить митний союз більш вигідним порівняно з одностороннім зниженням тарифів, яке може погіршити умови торгівлі для певної країни.

Автори роблять **висновок**, що за інших рівних умов, чим більший утворено союз, тим більші вигоди отримує у результаті його створення і менших втрат зазнає решта країн унаслідок зміни умов торгівлі. Це зумовлено тим, що знову-таки за інших рівних умов, еластичність взаємного попиту країн союзу на продукцію своїх партнерів прямо пропорційна величині союзу, а еластичність взаємного попиту на їх продукцію з боку зовнішнього світу обернено пропорційна величині союзу.

Ступінь впливу умов, що змінюють умови торгівлі на добробут, залежить також від розмірів тарифів, які діяли до і після утворення митного союзу. Як доводить у своїх дослідженнях Дж. Ванек, митний союз не тягне за собою втрат для зовнішнього світу і вигід для його учасників, якщо тарифи, встановлені союзом стосовно інших країн, є суттєво нижчими, ніж тарифи країн-учасниць, що діяли раніше.

Дещо інша ситуація складається в зонах вільної торгівлі, які досліджував Б. Баласса. У них збереження різних тарифів у країнах-учасниках на продукцію, яку завозять ззовні, створює основу для зміни напрямів торговельних потоків. Більше того, за наявності торгівлі промисловою продукцією можливі також зрушення в структурі виробництва та інвестицій.

Якщо імпорт потрапляє в зону вільної торгівлі через ринок тієї з країн-учасниць, яка встановила мінімальний тариф, то напрям торговельних потоків зміниться. Якщо не враховувати транспортні витрати, це рівнозначно тому, що всі країни-учасниці встановили однакову планку тарифу на мінімальному рівні. Якщо не змінювати умови торгівлі, то такі зміни напряму зовнішньоторговельних потоків позитивно вплинуть на добробут країн-учасниць за рахунок обмеження ефекту переспрямування, про який ішлося вище. У разі зміни умов торгівлі вплив здійснюватиметься на розподіл вигід або втрат між країнами-учасницями і зовнішнім світом: зниження цін на імпорт ззовні означає вигоду для інсайдерів і втрату для аутсайдерів.

Щодо зміни структури виробництва, то вона відбувається, коли виробництво продукції, яке вимагає імпортової сировини, переміщується в країни, що зберігають нижчі тарифи на ввезення цієї сировини, оскільки різниця в рівні тарифних ставок може перевищувати різницю в рівні витрат виробництва. Вплив на добробут у такому разі буде негативним, оскільки структура виробництва визначається розмірами мита, а не порівняльними перевагами.

Зміни в структурі виробництва можуть зачепити інвестиції. За інших рівних умов інвестори створюватимуть нове виробництво там, де нижчі мита на імпорتنі ресурси. Як і в попередньому випадку, орієнтація на митні бар'єри, а не на рівень виробництва свідчить про негативний вплив на економіку.

Такі зміни зовнішньоторговельних потоків, виробництва та інвестицій є побічним ефектом утворення зон вільної торгівлі. Для запобігання їм країни-учасниці вводять "правила країни походження", які обмежують свободу торгівлі всередині зони тільки товарами, у виробництві яких бере участь визначена частина "внутрішніх" ресурсів або які піддаються обробці в одній із країн-учасниць. Ці правила дещо знижують, але не ліквідовують повністю згадані вище ефекти всередині зони вільної торгівлі. Отже, за інших

рівних умов інтереси кожної з країн-учасниць мають примусити їх у підсумку істотно знизити свої тарифні ставки.

Зміна інвестиційного потоку може відбуватися в межах однієї країни або всього міжнародного ринку капіталу. У першому випадку це буде зміна розподілу капіталу країни між її галузями, у другому зміна міжнародної алокації капіталу.

Дж. Мід уперше проаналізував вплив повної мобільності всіх факторів виробництва (ситуація спільного ринку) на добробут країн у рамках інтеграційної зони. Його висновок полягає в тому, що свобода факторів виробництва вигідна для країн-учасниць, оскільки вона знижує відносний ступінь рідкості цих факторів. Такий висновок передбачає, що вирівнювання цін на фактори виробництва за рахунок розвитку торгівлі не відбувається.

В умовах обмеження мобільності факторів виробництва між країнами-учасницями інтеграційної зони і зовнішнім світом зниження добробуту не відбувається внаслідок посиленої зміни руху факторів на внутрішньому ринку союзу, як реакції на переспрямування потоків торгівлі кінцевою продукцією. Проте в такому разі можливе виникнення ефектів, аналогічних ефектам розширення і переспрямування зовнішньоторговельних потоків. Це має місце тоді, коли до об'єднання країн рух факторів виробництва обкладається податками, які потім скасовуються всередині союзу. На думку Б. Баласса, у будь-якому випадку непрямі впливи на добробут країн справлятимуться тією мірою, якою потоки факторів виробництва замість потоків товарів. Зокрема, можливі втрати для країн, які не входять до інтеграційної зони, оскільки знову створені виробництва створюють заміну імпорту.

Економічна інтеграція може привести до зміни витрат за рахунок збільшення обсяг випуску продукції. Для різних типів оснащення (контейнерів, резервуарів, трубопроводів, компресорних установок) витрати виробництва перебувають у функціональній залежності від зайнятої ними площі, а виробничі потужності — від обсягу виробництва. Витрати на виробництво одиниці продукції знижуються зі збільшенням обсягу випуску у випадку великих угод, а також для таких непропорційних видів діяльності, як дизайн, дослідницька робота, збирання і поширення інформації, планування виробництва. Складські запаси не повинні збільшуватись пропорційно обсягу випуску продукції. Зростання випуску дає змогу застосовувати технології, які вимагають спеціалізованого оснащення

або конвеєрних ліній. Великомасштабне виробництво може бути необхідним для оптимального використання різних видів неподільного оснащення.

У своїх дослідженнях **У. Корден** показав, що традиційні концепції розширення і переспрямування торговельних потоків доречні у разі економії на масштабах на рівні підприємства, проте їх необхідно доповнити новими, а саме: ефектом зниження витрат і ефектом подавлення торговельної активності. Перший пов'язаний зі зниженням середніх витрат виробництва продукції в міру зростання внутрішнього виробництва у результаті утворення інтеграційних зон, другий — із заміщенням дешевого імпорту з країн, які не входять до союзу, вітчизняною продукцією, яка стала дешевшою за рахунок економії на масштабах. Як доводить Корден, ефект зниження витрат є сильнішим за ефект подавлення торговельної активності, а тому не виключається можливість отримання чистої вигоди.

Величина підприємства й обсяг витрат у розрахунку на одиницю продукції для фірм, які випускають кілька видів товарів, не обов'язково напряму пов'язані. Диверсифікація виробництва дає змогу знизити витрати шляхом звуження асортименту і спеціалізації на визначеному виді продукції, щоб збільшити величину виробничих партій для кожного з видів.

Корден виділяє фактори переваг, які отримують у разі збільшення вироблених партій і, відповідно, більш тривалого виробництва кожного товару: 1) підвищення ефективності промислового виробництва, яке втілюється у просуванні по "кривій навчання" в міру збільшення загального обсягу випуску; 2) зниження витрат, пов'язаних із переходом від однієї виробничої операції до іншої, що вимагає перезавантаження оснащення, перерозподілу робочої сили і реорганізації всього процесу; 3) використання спеціалізованого оснащення замість оснащення більш загального призначення.

Не менш важливою є можливість для вертикальної спеціалізації, яка здійснюється шляхом розподілу виробничого циклу між кількома підприємствами (підрозділами), що функціонують у межах однієї інтеграційної зони. В міру збільшення продажу кінцевої продукції виробництво її компонентів і додаткових аксесуарів можна розміщувати на окремих підприємствах, кожне з яких отримає переваги, пов'язані з економією на масштабах. Як результат, витрати знизяться.

Т. Скитовський у праці "Економічна теорія і східноєвропейська інтеграція" (1958) порушує питання конкуренції і технічного прогресу. На його думку, економічна інтеграція створює умови для ефективнішої конкуренції. Значне збільшення кількості підприємств, які кожен виробник розглядає як своїх конкурентів, і відкриття кордонів між країнами сприяють ослабленню монополістичних і олігополістичних ринкових структур в окремих країнах. І, як доводить Б. Баласса, між поширенням конкуренції та отриманням економії на масштабах не має суперечності, оскільки на більшому ринку може співіснувати значна кількість виробничих одиниць, що ефективно функціонують.

Посилення конкуренції може справляти позитивний вплив за двома напрямками: підвищення ефективності виробництва та технічний прогрес. Хоча перший із цих факторів не знайшов відображення в традиційній теорії, яка постулює вибір оптимального методу виробництва з наявних варіантів, він може, на думку Б. Баласса, виявитись достатньо значимим для країн, ринки яких раніше були захищені від зарубіжної конкуренції.

У країнах, об'єднаних економічною інтеграцією, "батіг і цукерка" конкуренції також створюють стимули для технічного прогресу. Зокрема, посилення конкуренції може стимулювати дослідницьку діяльність, спрямовану на розробку нових видів продукції та вдосконалення виробничих технологій. Не менш важливим наслідком інтеграції є поширення знань й інформації, що сприяє розширенню доступу всіх виробників до нових товарів і технологій, які випускаються в інших країнах-партнерах.

Значний вплив на торговельні потоки і рух факторів виробництва можуть справляти і відмінності в економічній політиці країн-партнерів. Тим самим ці відмінності промислової, фіскальної, грошово-кредитної, соціальної і валютної політики можуть чинити вплив на ефект добробуту в результаті економічної інтеграції.

Промислова політика може виявлятися в пільговому кредитуванні та податкових пільгах, які надані або всім вітчизняним виробникам, або конкретним галузям. "Горизонтальна" політика, яка заохочує всіх виробників, не спричиняє ніяких викривлень доти, доки її умови не ставлять один із видів діяльності в сприятливіше становище порівняно з іншими. По іншому "вертикальна" політика, спрямована на визначений вид виробництва, викривляє рівномірність

розвитку і тим самим може знизити ефект зняття тарифів країнами-партнерами.

Це стосується і соціальної політики, відмінності в якій не повинні справляти негативного впливу, якщо припускати, що всі виплати фінансуються за рахунок страхових надходжень від працівників і роботодавців. Це введення у модель мобільності факторів виробництва не відображається на результатах до ти пір, доки працівники сприймають отримані соціальні виплати і пільги як частину заробітку.

Коли соціальні програми фінансуються із загальних податкових надходжень, що рівнозначно субсидуванню заробітної плати, яке стимулює розвиток трудомісткого виробництва, то ситуація змінюється. Наявна відмінність у способах фінансування соціальної сфери між країнами-партнерами відповідно викривляє розміщення ресурсів. Вплив цього фактора посилюється, якщо врахувати рух факторів виробництва, викликаний відмінністю ціни праці у різних країнах.

Зменшенню деформації ресурсів і відмінностей податкового тягаря між країнами сприяють скасування вертикальної промислової політики і вирівнювання умов фінансування соціальних програм. Як відображення національних пріоритетів стосовно виробництва суспільних благ можливе подальше існування податкових відмінностей. Вплив цих відмінностей на рух факторів виробництва залежить від того як буде витрачено податкові надходження. Не виключена і поява ефектів пропозиції, тобто збільшення пропорцій праці та схильності до ризику у зв'язку зі зниженням податкового тягаря.

Дослідження Б. Баласса стосується і впливу на розвиток конкуренції відмінностей між країнами у непрямому і прибутковому оподаткуванні за певного загального податкового тягаря. Якщо продукція оподатковується у країні продажу, непрямі Податки не знімаються з експортних товарів і знімається з імпорتنих без відповідних поправок до прибуткового оподаткування.

Така політика оподаткування не викликає великих викривлень в умовах конкуренції, оскільки їх попереджає політика гнучких валютних курсів. Остання також запобігає можливим викривленням у ситуації, коли одна з країн-партнерів базує свою політику на згаданому вище принципі, а інша обкладає непрямими податками продукцію в місці виробництва незалежно від того, де вона буде

продана. Цього, однак, не станеться, якщо в одній із країн використовується каскадний принцип оподаткування (підвищення податкового тягаря для виробництва, яке передбачає багатоступеневу обробку, на кожній стадії вилучається визначений податок), а в іншій — податок на додану вартість. У такому разі, щоб запобігти викривленням потрібен перехід на систему ПДВ усіх країн — учасниць союзу.

Хоча гнучкість валютних курсів є необхідною умовою компенсації різниці в податкових системах, вважається, що після інтеграції необхідно переходити до фіксованих курсів. Проте успіх подібного заходу залежить від координації, а згодом і об'єднання, грошово-кредитної і фіскальної політики, оскільки в іншому випадку виникає тиск, який веде до зміни курсів. Фіксований валютний курс має, таким чином, розглядатись як кінцевий результат координації економічної політики, а не як проміжний крок на шляху до економічної інтеграції.

2.4. Особливості трансформації економіки Китаю

Для того щоб більше зрозуміти розвиток економічної думки в Китаї, виокремимо найважливіші обставини його цивілізаційного розвитку.

По-перше, область збігу з цінностями Заходу в його минулій індустріальній і науково-технічній еволюції уже достатньо широка і продовжує розширюватися на макро- і мікрорівнях. Так звана **специфіка Китаю** пов'язана *перш за все* з високою роллю держави, яка, у свою чергу, виводиться з "відсталості" країни, структурних особливостей її економіки, значної частки агросфери, багатовікових традицій тощо. Тому "специфічне цивілізаційне" правомірно відшукувати в особливостях державної політики і соціальної сфери.

По-друге, багато сучасних цінностей визначаються в дусі китайських традицій — у вигляді простих афористичних формул, які позначають дуже довгі процеси, статичні і багатостатичні динамічні стани (наприклад "розвиток — мета, реформи — засоби, стабільність — гарантія", "покидати землеробство, не розставатися з селом"). Тому в сучасному Китаї дуже поширені "змішані" соціально-економічні форми: селянин-робітник, наполовину міський житель, "червоний" капіталіст, "менеджер-партієць" і т. ін. Це данина, з одного боку, традиції, з іншого — наслідки перших десятиліть народної влади.

По-третє, сучасний період розвитку Китаю характеризується відмовою від ідей стрибків і масштабних проривів і поверненням до традиції та своєрідного конфуціанського ренесансу, частково запозиченого, як це не парадоксально, у сусідів по східноазійському регіону.

Названі обставини сприяли тому, що в цілому сучасний Китай неможливо охарактеризувати жодним із прийнятих у сучасній класифікації країн терміном. Не підходять (або підходять частково) визначення "розвинута", "новоіндустріальна", "перехідна", "країна, що розвивається". Тому більш правомірно сприймати КНР за офіційно заявленою якістю як країну ринкового соціалізму, тим більше, що як соціалістична ця держава згадується навіть у документах про вступ до СОТ, який Китай завершив у 2001 р.

Варто також назвати й інші факти і положення, без яких наступна аргументація виглядала б не досить ясною.

Соціально-економічні реформи в Китаї розпочалися з 1978 р., набагато раніше, ніж в інших соціалістичних країнах із директивним плановим господарством. За геополітичним й ідеологічним значенням **вони важливіші**, ніж в інших постсоціалістичних країнах.

По-перше, реформи дали економічному розвитку Китаю поштовх, який тягне за собою корінні зміни в геополітичній розстановці сил. За прогнозами вчених, якщо навіть у перспективі Китай не зможе підтримувати високі темпи економічного зростання (близько 9 % у середньому за рік), то навіть збереження половинного рівня перетворить країну на другу наддержаву протягом максимум наступних двох десятиліть". За зростанням економічної могутності завжди настає зростання військової сили, дипломатичного, політичного та іншого впливу.

По-друге, результати китайських реформ мають велике ідеологічне значення. Крах радянського східноєвропейського соціалістичного експерименту однозначно інтерпретується переважною більшістю політиків і вчених, як тотальна поразка комуністичної ідеї порівняно з капіталізмом. Китайське керівництво і теоретики не погоджуються з такими висновками, стверджуючи, що вони від комуністичної ідеї не відмовляються, оскільки успіхи країни (Китай вийшов на перше місце в світі за виробництвом сталі, вугілля, цементу, бавовни, скла, бавовняних тканин, а зовнішньоторговельний обіг перевищив цифру 400 млрд дол. США, при цьому частка готових виробів у його експорті становить майже 80 % (в Україні — близько

25 %), а приріст ВВП — до 9 % на рік) доводять її потенціал, а крах радянської і східноєвропейської соціально-економічної системи означає лише невдачу окремих моделей соціалістичного (комуністичного) типу. На таких позиціях стоїть і В'єтнам.

Звідси — ідеологічне значення китайського (і в'єтнамського) феномену. Тому не випадкові намагання різних напрямів використати "китайську карту" для підкріплення своїх, нерідко прямо протилежних за ідейним змістом, концепцій.

По-третє, Китай і В'єтнам залишилися єдиними соціалістичними країнами, які фактично вибрали шлях конвергенції двох соціально-економічних систем — директивно-планової і ринкової. Це заслуговує на особливу увагу, оскільки, на нашу думку має найбільше теоретичне значення.

Теоретичні основи моделі розвитку сучасного Китаю закладені в період так званого прориву цілого ряду "заборонених для економічного аналізу зон" — у 80-ті роки ХХ ст. У цей період, який економісти характеризують початком "прориву" в політичній економії соціалізму, у суспільному житті Китаю переважали переконлива критика лівацьких, утопічних установок в економіці, становлення нових для Китаю напрямів економічних досліджень. Здійснювався поступовий перехід від опори на критику теорії "банди чотирьох": до посилення позитивного, творчого початку в наукових розробках китайських економістів.

Центральним напрямом дослідження китайських економістів у названий період стали фундаментальні проблеми економічної теорії: власність, товарні відносини за соціалізму, співвідношення плану і ринку в господарському механізмі, а також проблеми економічної реформи. Всі дослідження проводились у рамках висунутої на початку 80-х років ХХ ст. концепції.

Суть китайської економічної думки, власне як і реформ, можна звести до рішучої відмови від будь-якого роду уніфікацій. Державі в Китаї відводилася роль арбітра і регулятора у відносинах між укладами, класами і станами, різними регіонами, групами інтересів. Функціональний прагматичний підхід до будь-яких теорій явно переважав над "інститутобудовою", яка поширилася в багатьох "перехідних" країнах, а сфера свободи особистості і її ініціативи все більше розширювалися в міру зростання можливостей держави, а також ресурсів її соціальної політики. Керівництво країни — явно колегіальне і добре скоординоване. Не варто виключати, п];o

поширене в західній літературі представлення влади в Китаї як "ліваків" і "лібералів" суттєво перекручують дійсні механізми роботи вищої управлінської ланки.

Фундаментально-емпіричний підхід до більшості ідей і речей, традиційна допитливість і винахідливість полегшує розпізнання "зерен" і "полови" у сучасній економічній думці, дає змогу запобігати багатом стандартним тупикам "економікс". Деякі інші цивілізаційні особливості (наявність "готової" корпоративної людини, реалізм і раціоналізм, поміркованість, примат цивільного над військовим, культура як складова національної могутності) затребувані й ще більше спрощують життя у сучасній жорсткій і стисненій епосі. Тому економічна й інформаційна глобалізація — відносно просте і все більш відчутне середовище для Китаю.

Висунута китайськими економістами формула управління (директивне планування — "спрямувальне" планування — ринкове регулювання) у середині 80-х років проголошується теоретичною основою "системи планування китайського типу".

Поступовість процесу перетворень на основі виважених теоретичних порад дає право зарахувати китайський шлях до градуалістського типу реформ. Тому на відміну від східноєвропейських країн і колишніх радянських республік, де реалізовувались односистемні типи реформ, відбувалися тотальне руйнування попереднього планово-розподільчого господарського механізму ще до створення базових ринкових інститутів і перехід до нового односистемного ринкового, у Китаї формувався двосистемний тип перехідної економіки. Плановий механізм зберігся і виконував функції, які на нього поклалися. Залишився директивний план (хоча значно зменшилося число його показників), ціни базових видів товарів і послуг контролювалися державою (але сфера контролю поступово скорочувалася), фінансування значної частини капіталовкладень здійснювалося через державні бюджети різних рівнів, достатньо жорстким було зовнішньоекономічне (особливо валютне) регулювання, кредитна система залишалася переважно державною. Перелік складових державно-планового механізму неповний, але найважливішим у цьому процесі було те, що дія цього розподільчого механізму скорочувалася в міру зростання елементів ринкової економіки. Таким чином, зберігався дуалізм господарського механізму з поступовим заміщенням планового механізму ринковим.

Саме в цьому розумінні полягає зміст реформ двосистемного типу, що не є ідентичним із поняттям змішаної економіки — наявність різних укладів, яка типова тією чи іншою мірою для всіх країн. Адже неринкові уклади не мають господарського механізму, який є у державному сектору Китаю у вигляді все ще збережених елементів директивно-планового механізму і відповідної політичної системи (остання також виконувала визначені функції у господарському механізмі).

У результаті поглибленої теоретичної розробки політики щодо власності у цій моделі була висунута концепція "багато-системної структури власності з китайськими особливостями". Одним із підходів, який набув великого поширення, є розкриття внутрішнього змісту власності за допомогою категорії "права власності, володіння, розпорядження і користування" (концепція "чотирьох прав"). Розвиваючи таку концепцію, китайські теоретики висунули положення про "розподіл прав власності і права господарювання", що означало надзвичайну централізацію, адміністративні методи управління, розширення самостійності підприємств, широке використання економічних методів господарювання.

У процесі дискусії про форми власності в такій моделі розвитку Китаю було визначено необхідність розвитку акціонерної форми власності як альтернативи державній власності за соціалізму, яка, за переконанням багатьох китайських теоретиків, є ефективними "ліками" для лікування "закостенілої" і "замкнутої" форми власності, що існувала в Китаї. Акціонерна форма власності на противагу державній, яка сприяє відокремленню права трудящих на володіння засобами виробництва від продуктів виробництва, веде до обмеження можливостей усебічного розвитку здібностей особистості, породжує бюрократичність, застійні та інші інертні й стагнаційні явища, дає змогу найкраще виявити майнові права підприємств, перетворити робітників у реальних володарів засобів виробництва, зацікавити їх у результатах праці. При цьому працівник може отримувати винагороду не тільки за роботу, а й за капітал і майно, внесені як пай. Водночас більшість економістів Китаю, підтримуючи акціонерну власність застерігали проти її прискореного втілення в життя. На їхню думку, без реформування політичної системи розвиток акціонерних відносин не може бути успішним, що й підтверджують китайські реформи.

Активна реалізація цих ідей сприяла високій частці колективних недержавних підприємств, які повністю або частково належать трудовому колективу (корпоратизація власності). Усупереч поширеним в Україні уявленням (до речі непідтвердженим фактами) про їх меншу ефективність порівняно з підприємствами, які належать не багатом або одноосібним господарям, колективні підприємства в Китаї в цілому демонструють достатньо високу ефективність.

Особливістю формування приватного сектору, на відміну від інших країн перехідної економіки, було те, що його становлення відбувалося не стільки через приватизацію державних підприємств, скільки через самостійне зростання та саморозвиток приватного сектору. Влада створювала сприятливі умови для його розвитку в "бажаних" галузях і регіонах. Водночас роздержавлення, в основному, обмежувалося невеликими підприємствами, а питання приватизації великих державних підприємств уперше серйозно постало тільки через два десятиріччя після реформ. Ще й сьогодні в багатьох галузях державна власність залишається домінуючою: залізничний і авіаційний транспорт, пошта і телеграф, паливна промисловість, металургія, хімія, машинобудування, будівництво і зовнішня торгівля. Всі державні підприємства переведені на систему підрядної господарської відповідальності, яка передбачає їх широку самостійність. У подальшому китайські економісти пропонують, що сприйнято й урядовцями, обмежити державну власність сферою інфраструктури і підприємствами, які побудовані за рахунок нових державних капіталовкладень.

Двосистемна модель перехідної економіки, яка утвердилася в Китаї, є раціональним розвитком ідей 70—80-х років ХХ ст., висловлених рядом провідних учених і політичних діячів (згадаємо хоча б К. Гелбрейта й А. Сахарова). Зрозуміло, кінцевої відповіді ще немає: конвергенція означає не механічне змішання, а органічне взаємопроникнення елементів різних систем і створення на їх основі цілісної нової системи. Поки що в Китаї відбувається процес взаємопроникнення. Що буде в перспективі покаже майбутнє. Єдине, про що можна говорити нині, так це про неможливість, у зв'язку з тотальною руйнацією планово-господарського механізму і попередньої політичної системи СРСР і східноєвропейських країн, використання китайської моделі (за винятком окремих її елементів).

Втілення ринкових елементів у життя поставило перед економістами *проблему теоретичного осмислення* питання про долю

товарного виробництва і закону вартості за соціалізму. З початку 80-х років ХХ ст. у Китаї все більшого поширення набувала теза про те, що соціалістична економіка — це "товарна економіка", "соціалістичне товарне виробництво". Розуміння Цього терміна було різним: для частини економістів таке формулювання означало не якісні характеристики нового типу товарного виробництва, а свідчило лише про визнання реально існуючих товарно-грошових відносин за соціалізму; на думку інших, соціалістична економіка — товарна у своїй основі, різновид товарного виробництва, його "найвищий" і "останній" етап, "найвища" форма в розвитку товарного виробництва; окремі автори у полеміці з економістами, які відстоювали планову сутність економіки соціалізму, підкреслюючи товарний характер соціалізму, висунули концепцію планової товарної економіки, не даючи їй чіткого визначення. За бажання Гі можна було трактувати на користь пріоритетів як плановості, так і товарності соціалізму, а також відстоювати позицію їх сумісного існування.

З другої половини 80-х років усе більше китайських економістів використовують формулу **"соціалістичне планове ринкове господарство"** або "планове ринкове господарство", що є модифікацією "планової товарної економіки". Ця модифікація відображає зміну уявлення китайських економістів про соціалістичну економіку (не просто товарне, а ринкове господарство).

Іншим важливим напрямом, який доповнює дискусію про товарно-грошові відносини за соціалізму, є обговорення китайськими економістами питання взаємозв'язку плану і ринку, виявлення головного регулятора соціалістичного господарства. У процесі обговорення китайськими економістами плану і ринку склалися та були апробовані три теоретичні концепції: жорсткого, взаємопроникного й органічного поєднання планового та ринкового регулювання. Перша і друга концепції лише припускають використання товарно-грошових відносин, вартісних важелів у соціалістичній економіці, фактично не визнаючи (особливо перша) їх іманентності соціалізму. Концепція "органічного" поєднання плану і ринку в єдиний регулювальний механізм має більш збалансований вигляд. Теоретично цей регулятор є цілісним і всеохопним як на макро-, так і на мікро-рівні народного господарства. Проте на практиці реалізація цього механізму вимагає суттєвої соціально-економічної перебудови, ЩО тягне за собою багато нових невивчених складних проблем.

У процесі розробки проблем плану і ринку китайські економісти висунули **нову формулу господарського механізму**, який поєднував планове і ринкове регулювання — "держава регулює ринок, ринок орієнтує діяльність підприємств". Саме такий господарський механізм і покладено в основу розвитку моделі "соціалізму з китайською специфікою". Причому, на відміну від інших постсоціалістичних країн, де реформи розпочиналися з відсторонення попереднього політичного керівництва від влади і тотальної руйнації попередніх політичних систем, у Китаї (а також В'єтнамі і Лаосі) реформи ініціювала і проводила, на основі сприйняття наукової аргументації китайських економістів, сама попередня влада, основу якої становила комуністична партія з усіма характерними для цієї політичної системи інститутами і механізмами. Вона сприйняла економічну концепцію перетворення і стала головним "мотором" її реалізації.

Важливими складовими теорії "планової товарної економіки" була дискусія у першій половині 80-х років щодо проблеми "соціалістичної конкуренції", а з середини 80-х років — банкрутства підприємств. Китайські економісти цілеспрямовано обґрунтували об'єктивну необхідність конкуренції за соціалізму її відмінність від капіталістичної конкуренції, пропагували її ефективність у справі підвищення продуктивності праці, якості продукції та ін. У другій половині 80-х років акцент в обговоренні проблеми соціалістичної конкуренції було зроблено на розробці її механізму, виявленні особливостей дії різних форм конкуренції — цінової і нецінової, співвідношення конкуренції та монополії за соціалізму; виявленні взаємозв'язку між конкуренцією і банкрутством підприємства".

Теоретичні основи трансформації економіки України у світове господарство.

Інтереси підвищення національної конкурентоспроможності в умовах трансформації економіки України у світове господарство вимагають:

— внесення корективів у зовнішню політику, не вдаючись до уніфікації тарифних ставок. Багато країн світу, як відомо, застосовують на особливі до іноземної конкуренції види товарів, насамперед сільськогосподарські продукти, надто високі мита — до 30 % і більше. А використовуючи класичну функцію тарифу як інструменту, можна здійснювати структурне регулювання виробництва експортної продукції України;

— збільшення частки інвестицій в основний капітал і частки витрат на інновації в загальному обсягу промислової продукції, збереження науково-технічного потенціалу, у тому числі за рахунок розширення державного фінансування фундаментальної науки, досліджень та розробок, а також освіти.

Основні терміни і поняття

Глобалізація, неекономічні фактори, національні інтереси, міжнародні економічні організації, ринкова культура, менталітет, національно-демократичні інститути, світове господарство, економічна інтеграція.

Подумай і дай відповідь

1. Розкрийте сутність процесу глобалізації.
2. Які основні ідеї неоліберальної глобалізації?
3. Виділіть основні напрями теорії глобалізації у сучасній економічній літературі.
4. Що є спільного і відмінного у поглядах представників різних напрямів теорії глобалізації?
5. Що сприяло розшаруванню поглядів представників теорії неоліберальної глобалізації?
6. Які тенденції спостерігаються у розвитку теорії глобалізації у сучасній економічній літературі?
7. Чи може країна домогтися економії на масштабах в умовах інтеграції?
8. Які основні параметри забезпечують успіх галузей і фірм у конкуренції?

Тема 3. Теорії визначення і вибору економічної політики. Сучасний монетаризм

3.1. Кейнсіанська теорія та економічна політика.

Світова економічна криза 1929—1933 рр. з небаченою силою вдарила по всій системі ринкової економіки, продемонструвавши безсилля знекровленого монополістичним пануванням ринкового економічного механізму в її саморегулюванні. Настав час кінця старої ринкової цивілізації, яка ґрунтувалась на безмежній конкуренції суб'єктів господарювання.

Якщо неокласична теорія кінця XIX — початку XX ст. спиралась, головним чином, на мікроекономічний аналіз, то після глибокої кризи початку 30-х років і в ході наступної тривалої депресії з її небаченим рівнем безробіття постала необхідність іншого —

макроекономічного — аналізу, фундатором якого став видатний економіст ХХ ст., англійський теоретик Джон Мейнард Кейнс (1883—1946). Доба панування неокласичної теорії, створеної А. Маршаллом, Дж.Б. Кларком, В. Парето та їх послідовниками, закінчилась. Вона виявилась не в змозі передбачити виникнення нових суперечностей ринкової системи. На зміну неокласичної теорії мала прийти інша, яка б більше відповідала новим реаліям економічного життя. Такою теорією й стало кейнсіанство — економічне вчення Дж.М. Кейнса.

Світова економічна криза зумовила виникнення нових проблем наукових досліджень, які не втратили актуальності й донині, адже основний їх зміст полягав у державному регулюванні ринкової економіки. Саме з 30-х років беруть свій початок два основних теоретичних напрями, пов'язані з вирішенням цієї проблеми: економічний дирижизм, представлений перш за все кейнсіанством, та економічний лібералізм з такою альтернативною кейнсіанству течією, як неокласична теорія з усіма її сучасними варіаціями — неолібералізмом, монетаризмом тощо.

Із середини 30-х років ХХ ст. кілька десятиліть розвиток економічної теорії відбувався під впливом вчення *Джона Мейнарда Кейнса*. З ним погоджувалися, його концепцію уточнювали й доповнювали, її спростовували, але в будь-якому випадку ніхто із серйозних економістів не міг пройти повз ідеї англійського дослідника.

Появу вчення, що одержало за іменем його творця назву "Кейнсіанство", можна датувати 1936 р., коли було опубліковано книгу Кейнса "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей". Кейнсіанство набуло світової слави не тільки у зв'язку з теоретичними побудовами і тлумаченнями природи економічних явищ, скільки внаслідок своєї головної політико-економічної настанови — обґрунтування необхідності державного регулювання господарських процесів. Концепція Кейнса склалася після світової кризи 1929—1933 рр. і відображала загальне розчарування в концепції, яка панувала раніше, про ефективну саморегуляцію ринкового господарства. У центрі уваги Кейнса були дві проблеми, що виступають на перший план саме в періоди економічних депресій: попиту і безробіття.

До Кейнса прихильники різних економічних напрямів (крім марксистів) відкрито чи мовчазно поділяли доктрину Ж. Б. Сея:

кожен товаровиробник продає, щоб купити, отже, пропозиція породжує відповідний попит і загальне надвиробництво, загальна криза збуту неможливі. Дж.М. Кейнс відкидає "закон ринків" Ж.Б. Сея. Оскільки в ринковій економіці обмін здійснюється не за формулою "товар — товар", а за формулою "товар — гроші — товар", продавець може і не стати покупцем, бо ним керує не тільки попит, а й прагнення до заощадження. Тому загальна криза збуту цілком реальна. Кейнс приходить до узагальнення: обсяг національного доходу і його динаміка безпосередньо визначаються не лише факторами пропозиції (тобто факторами, від яких залежить виробництво), а й факторами попиту. Зазначимо, разом із тим, що Кейнс не поділяє концепції множинності факторів виробництва як творців цінності. Він схильний вважати єдиним фактором, що створює цінність, працю (включаючи працю підприємця), а устаткування, оборотний капітал тощо — лише умовами праці.

Кейнс вводить поняття функцій сукупної пропозиції та сукупного попиту. Перша визначається співвідношенням сукупних (для суспільства) витрат і зайнятості. Протягом відносно коротких періодів часу це співвідношення не змінюється. Друга функція відображає співвідношення очікуваних доходів підприємців (у масштабах суспільства) і зайнятості. Вони дуже рухливі. Тому динаміка зайнятості залежить, головним чином, від функції сукупного попиту, що визначає доходи підприємців. Точка перетину двох функцій характеризує обсяг зайнятості. Кейнс називає її точкою ефективного попиту.

Ефективний попит, тобто сукупний платоспроможний попит, що визначає ступінь зайнятості, залежить від очікуваного рівня споживання та інвестицій.

Особисте споживання — це функція приросту доходу. Але темпи зростання споживання нижчі за темпи зростання доходу. Кейнс називає основним психологічним законом падіння частки споживання і підвищення частки заощаджень при зростанні доходу. Наслідком цього закону є відносне зменшення попиту на предмети споживання. Компенсацією такого зменшення може бути тільки зростання інвестиційного попиту, інакше неминуче зростання безробіття і падіння темпів зростання національного доходу.

Інвестиції в будь-яку галузь зумовлюють зростання зайнятості, збільшення доходів і споживання не тільки в цій галузі, а й у суміжних з нею галузях. У свою чергу, зміни в цих галузях

породжують зростання зайнятості, доходів і попиту в галузях "другого порядку" (за ступенем віддаленості від сфери первинного інвестування). Виникає ефект мультиплікатора. Поняття мультиплікатора ще до Кейнса (у 1931 р.) ввів в економічну теорію Річард Фердинанд Кан, який досліджував вплив зростання інвестицій на зайнятість. Кейнс розглядає мультиплікатор доходу. Величина цього мультиплікатора M залежить від того, яка частка споживання в доході. Вона визначається за формулою:

$$M = 1 : (1 - K),$$

де K — гранична схильність до споживання, що виражається через відношення приросту споживання до приросту доходу.

В результаті приріст національного доходу ΔU дорівнює первісному приросту інвестицій ΔI , помноженому на мультиплікатор:

$$\Delta U = \Delta I \times 1 : (1 - K).$$

Головною проблемою, за Кейнсом, слід вважати перетворення частини доходу, що зберігається, в інвестиції. Якщо очікувана прибутковість інвестицій нижча від норми відсотка або дорівнює їй, інвестування для власника коштів є безглуздим. Чим більший розрив між нормою відсотка й очікуваною прибутковістю капіталовкладень (Кейнс говорить про граничну ефективність капіталовкладень), тим активнішим стає процес інвестування.

Кейнс заперечує поширене уявлення про те, що відсоток — це ціна заощадження. Заощадження роблять лише тоді, коли потреби задоволені, тому підвищення ставки відсотка не стимулює зростання заощаджень. Відсоток, за Кейнсом, — це ціна, яку сплачують за відмову від ліквідності. Тут набирає сили інший психологічний закон: прагнення до ліквідності, тобто бажання тримати свої вільні кошти в найбільш ліквідній формі, щоб мати можливість спрямувати їх у зручний момент у вигідні інвестиції. Відмова від ліквідності сприймається як жертва, що потребує компенсації. Такою компенсацією слугує відсоток, що виплачується власнику коштів, наданих у борг.

Ступінь переваги ліквідності залежить від характеру угоди, ризику, спекулятивних міркувань. Але є й інший значущий фактор, що входить у взаємодію з прагненням до ліквідності й може впливати на норму відсотка: кількість грошей в обігу. Коли вона зростає, пропозиція в ліквідній формі збільшується, тоді як купівельна спроможність грошей падає (відбувається інфляційний процес), що робить збереження заощаджень у грошовій формі все менш

привабливим. Відсоткова ставка знижується, інвестування посилюється. Кейнс у цілому песимістично оцінює можливості капіталістичної системи господарства домогтися стійких високих темпів зростання шляхом ринкового саморегулювання. Гранична схильність до споживання спадає при зростанні доходу (Кейнс вважає це економічним законом).

Відбувається падіння, що прогресує, граничної ефективності капіталу, а від цієї ефективності залежить привабливість перетворення частини доходу, що зберігається, в інвестиції. Відсоткова ставка утримується на занадто високому рівні, що також обмежує інвестиції. Тому необхідне активне державне втручання в економічне життя.

Кейнс виділяє два способи регулювання попиту: грошово-кредитну і бюджетну політику. Грошово-кредитна політика спрямована на стимулювання попиту внаслідок зниження норми відсотка і вплив на прагнення до ліквідності. Кейнс пропонує відмовитись від золотого стандарту і регульованого "накачування" грошової маси в обігу. Кейнс відкидав обвинувачення в тому, що він пропагує інфляцію. Збільшення кількості паперових грошей в обігу призводить до загального підвищення цін лише за повної зайнятості. Поки існує безробіття, збільшення грошової маси стимулюватиме попит, а пропозиція товарів залишатиметься еластичною. Однак Кейнс визнавав, що така концепція вкрай спрощує реальність. Вплив приросту грошової маси на інвестиції може обмежитись зростанням цін і заробітної плати задовго до настання повної зайнятості. Тут може спрацювати безліч факторів: зміна кількості грошей в обігу підхльосне поточний попит перш ніж інвестиції принесуть свої плоди; збільшення числа працюючих призведе, відповідно, до закону зниження граничної продуктивності капіталу, до зростання витрат виробництва, а отже, і цін; різна еластичність пропозиції різних факторів виробництва зумовить порушення виробничого процесу і зростання його витрат тощо. Але не загроза інфляції головне, що ставить під сумнів перетворення грошово-кредитної політики в основний інструмент стимулювання попиту. Інтерес до інвестування визначається оцінкою майбутніх вигід від капіталовкладень. В умовах економічної депресії ця оцінка вкрай низька, а взагалі в ході економічного циклу піддається різким коливанням. Кейнс дійшов висновку про те, що компенсувати ці стрибки впливом на норму

відсотка не вдасться. Тому вирішальне значення він надає не грошово-кредитній, а бюджетній політиці.

Сутність бюджетної політики, за Кейнсом, — організація інвестицій. Скорочення або недостатнє зростання приватних інвестицій варто компенсувати за рахунок держави. При цьому не має принципового значення, на що підуть бюджетні кошти. Важливо, щоб вони через ефект мультиплікатора привели до зростання зайнятості та збільшення національного доходу. В довгостроковій перспективі навіть безпосередньо некорисні інвестиції, подібні до будівництва - єгипетських пірамід, справляють корисний вплив.

Кейнс виступав за використання бюджетних коштів приватними інвесторами через систему державних замовлень і закупівель. Він наполягав не на державних інвестиціях, а на державному регулюванні обсягу поточних інвестицій.

Кейнс не заперечував можливості державного впливу на споживчий попит, але вважав це другорядною справою. Шляхи такого впливу він бачив у фіскальній політиці, що має забезпечувати рівномірніший розподіл національного доходу. Збільшуючи доходи найбільш багатих верств, ця політика сприяла б зростанню ефективного попиту на предмети споживання. Нарешті, Кейнс виступав проти політики вільної торгівлі, за протекціонізм. Закриваючи господарство від іноземної конкуренції, державна влада створює умови для розширення вітчизняного виробництва, а отже, для підвищення зайнятості, що є умовою зростання національного доходу.

Вчення Кейнса згодом розділилося на ліве кейнсіанство і неокейнсіанство.

Найбільш визначним представником лівого кейнсіанства була Джоан Робінсон. *Ліві кейнсіанці*, погоджуючись із Кейнсом у тому, що основна проблема капіталізму — проблема ефективного попиту, бачать головну причину недостатності попиту в нерівномірному розподілі національного доходу. Засобом підвищення попиту вони вважають обмеження діяльності монополій. Щодо державних витрат як засобу підвищення зайнятості ліві кейнсіанці наполягають на соціальній орієнтації цих витрат: відмові від гіпертрофії військових витрат, збільшенні вкладень у житлове і дорожнє будівництво, охорону здоров'я, освіту, соціальне страхування та ін.

Неокейнсіанство пов'язане, зокрема, з діяльністю англійських вчених Роя Харрода (1900—1978) і Миколи Калрода (1908—1986).

Неокейнсіанці багато в чому пішли далі свого вчителя. Якщо У Кейнса втручання держави розглядається як спорадичне, то в неокейнсіанців як постійне. Кейнс практично відсторонюється від змін, внесених науково-технічним прогресом. У неокейнсіанців вплив НТП включений до аналізу економічних процесів. Неокейнсіанці наполягають на форсованих державних вкладеннях у наукові дослідження, нову техніку, а також на проведення активної політики структурної перебудови господарства у зв'язку з досягненнями науки і техніки.

У неокейнсіанській моделі поряд із мультиплікатором істотну роль відіграє акселератор. Акселератор виражає відношення приросту інвестицій до зумовленого ним приросту доходу. Величина акселератора V виражається формулою: $V = \Delta I : \Delta Y$,

де I — інвестиції; Y — дохід.

Ідея акселератора виходить з висунутого ще в 10-ті роки ХХ ст. французьким економістом *Альбертом Афтальйоном* (1874—1956) принципу: кожен приріст доходу викликає більший (у відсотковому виразі) приріст сукупних інвестицій, індукованих цим приростом доходу. Нобелівський лауреат *Д. Хікс* об'єднав ідеї мультиплікатора й акселератора в рівнянні національного доходу: $Y_t = A_t + (1 : (1 - K)) Y_{t-1} + V (Y_{t-1} - Y_{t-2})$,

Де A — автономні інвестиції; Y — національний дохід (у відповідному періоді).

Залежно від співвідношення мультиплікатора й акселератора динаміка національного доходу може бути рівномірною або циклічною.

Неокейнсіанці стоять у джерел так званих теорій економічного зростання.

Одна з перших теорій економічного зростання, належала *Рою Форбсу Харроду*. Він висунув її ще в 40-ві роки. Харрод бачить основний недолік концепції Кейнса в тому, що в ній економічна динаміка розглядається тільки під кутом зору впливу нагромадження капіталу на економічну ситуацію. Харрод включає в аналіз вплив величини національного доходу на розмір інвестицій; він досліджує відношення зростання зайнятості робочої сили, доходу на душу населення і наявного капіталу. Він запровадив поняття "коефіцієнт капіталу", що відображає капіталомісткість національного доходу. Критерій капіталомісткості Харрод використовує, аналізуючи вплив технічного прогресу на економіку. Одні інновації, знижуючи витрати

праці, збільшують витрати капіталу в його речовинній формі; інші, навпаки, дають можливість заощаджувати речовинний капітал, але спричиняють додаткові витрати живої праці. Ці зміни співвідношень витрат зумовлюють істотні зрушення і на ринках праці та засобів виробництва. Харрод запропонував систему з трьох рівнянь динаміки, кожне з яких відображає особливий тип економічного зростання: фактичне зростання, гарантоване зростання (яке відповідає очікуванням підприємців) і потенційно можливе зростання (зумовлене обсягом наявних ресурсів).

Інший варіант теорії зростання розробив американський неокейнсіанець *Євсій Дейвід Домар* (нар. 1914 р.). Погоджуючись із Кейнсом у тому, що інвестиції створюють дохід, який збільшує попит, Домар акцентує увагу на тому, що одночасно інвестиції ведуть до зростання пропозиції товарів. Основна проблема полягає в тому, щоб визначити обсяги інвестицій, які забезпечують зростання доходу, бо це дорівнює збільшенню пропозиції товарів внаслідок збільшення виробничих потужностей. Зайнятість при цьому розглядається як функція відносин доходу до виробничих потужностей. Домар запропонував "головне рівняння зростання", у якому фігурує "темپ урівноваженого зростання" — темп приросту інвестицій, за якого врівноважується приріст пропозиції та попиту на товари. На відміну від Р. Харрода Є. Домар включає до аналізу мінливу в ході розширень виробництва місткість ринку.

З критикою кейнсіанських моделей Р. Харрода і Є. Долара виступив американський економіст *Роберт Солоу* (нар. 1924 р.), відзначений згодом Нобелівською премією за внесок у теорію економічного зростання. Використовуючи апарат диференціальних рівнянь, Солоу створив модель економічної динаміки. У центрі його уваги — заміщення праці речовинним капіталом. За Солоу, у тривалій перспективі за відсутності технічного прогресу капітал, праця й обсяг виробництва зростатимуть однаковими темпами. Темпи економічного зростання при цьому залежать не від норми заощаджень, що визначає капіталовкладення, а від пропозиції праці. Зниження трудомісткості робить зростання виробництва відносно незалежним від зростання пропозиції праці. Тому вирішальним фактором прискорення економічного зростання є технічний прогрес.

3.2. Конституціональна економічна теорія

Термін "конституціональна економічна теорія" було введено для позначення класифікації специфічного напрямку дослідження і пов'язаних із ним політичних дискусій, які точилися у 70-х роках ХХ ст. і пізніше. **Основою конституціональної економічної теорії** є фундаментальні дані про двостадійний процес функціонування контрактної (договірної) суспільної системи, які викладені у праці Дж. Б'юкенена "Кордони свободи. Між анархією і Левіафаном" (1975, рос. пер. 1997)⁴ Прийняття рішень відносно фіксації і захисту прав власності, формулювання правил вироблення колективних рішень, виробництва суспільних благ відбувається на першій стадії. У відносини обміну економічні суб'єкти вступають безпосередньо на другій стадії. Спираючись на усталену структуру прав власності й використовуючи вже існуючі правила, вони приймають рішення про виробництво суспільних благ. Застосування традиційної економічної теорії і базових підходів теорії суспільного вибору — це друга стадія. У центрі ж уваги конституціональної економічної теорії є перша стадія контрактного процесу, на якій закладається фундамент економічних і політичних відносин між людьми. Конституціональний економічний аналіз спрямований на пояснення особливостей функціонування альтернативних наборів правових, інституціональних і конституціональних правил, що накладають обмеження на здійснення вибору та діяльність економічних і політичних суб'єктів, правил, визначають структуру, в рамках якої економічні й політичні суб'єкти вирішують проблему вибору, в цьому розумінні конституціональна економічна теорія передбачає "вищий" рівень дослідження, ніж традиційна економічна теорія. Вона має спиратися на результати, отримані як традиційною економічною теорією, так і іншими субдисциплінами менш абстрактного характеру.

Отже, якщо традиційна економічна теорія і базові напрями теорії суспільного вибору — це вивчення індивідуального і колективного вибору в рамках заданих обмежень, то "конституціональна економічна теорія" — вивчення закономірностей вибору останніх. У рамках вибору обмежень і здійснюється економічна та політична діяльність.

Ілюстрацією цієї відмінності може бути приклад із вивчення грошово-кредитної політики. Спеціаліст у галузі конституціональної економічної теорії безпосередньо не розглядає питання про те, яка

стратегія необхідна для стабілізації в певних конкретних умовах — збільшення грошової маси чи стримування її зростання. Він безпосередньо оцінює особливості альтернативних грошово-кредитних систем (наприклад, систем фінансових чи вільних визначених темпів зростання грошової маси, систем нерозмінних чи товарних грошей). Головною метою такого аналізу є вибір інститутів, у рамках яких функціонують політичні суб'єкти. Тому при аналізі альтернативних наборів обмежень береться до уваги очікувана поведінка цих суб'єктів. З двостадійним процесом функціонування конкретної суспільної системи пов'язана і **специфіка функцій держави**. Для більш глибокого їх розуміння важливим є зроблене Дж. Б'юкененом розмежування між "державою, яка захищає" і "державою, яка виробляє". "*Держава-захисник*" виникає на конституціональній стадії як зовнішній суб'єкт стосовно сторін, які домовляються, несе відповідальність за захист прав власності і забезпечує виконання контрактів. Свого роду це роль жорсткого арбітра, який стежить за дотриманням правил гри. На вищій, уже постконституціональній стадії держава виконує роль органу, за посередництва якого індивіди забезпечують себе суспільними благами ("*держава-виробник*"). Для ефективної економічної політики принципово знати, які мають бути особливості вибору на конституціональній стадії, щоб забезпечити максимальне задоволення потреб членів суспільства в суспільних благах на постконституціональній стадії.

У книзі "Розрахунок згоди" (1962, рос. пер. 1997) Дж. Б'юкенен і Г. Таллок зазначають, що в умовах, коли члени суспільства зацікавлені в перерозподілі багатства й доходів на свою користь, фактор невизначеності може примусити їх дійти одноголосного рішення стосовно змісту конституціонального контракту. Оскільки індивіди не в змозі визначити, опиняться вони в довгостроковій перспективі (яка передбачає багато актів колективного вибору з більшої кількості питань) як такі, що виграли, чи як такі, що програли у випадку прийняття контрактних правил вироблення рішень, вони орієнтуватимуться на вибір правил, вигідних усьому суспільству. При цьому завжди будь-який примус неприпустимий — тільки вільне виявлення переваг громадян.

Щодо практичного застосування конституціональної економічної теорії як дослідницької програми, то вона зачіпає декілька сфер.

По-перше, проблему оподаткування. Після А. Маршалла інструменти економічної теорії — чи то моделі часткової, чи загальної рівноваги, — часто застосовувалися для вивчення розподілу податкового тягаря. Аналіз був спрямований на передбачення впливу екзогенно впроваджуваного податку на економічну поведінку індивідів, які виступали в ролі покупців і продавців товарів та послуг на ринку. Такий позитивний аналіз давав змогу представникам нормативної економічної теорії добробуту ранжувати податкові інструменти, які забезпечують однаковий обсяг надходжень із погляду критеріїв Парето. Неокласична теорія оподаткування як у позитивному, так і в нормативному аспектах спирається на припущення, що з погляду процесу вибору податки як такі мають екзогенний характер.

Теоретичним досягненням теорії суспільного вибору є ендогенізація процесу прийняття політичних рішень. Ця теорія особливо увагу приділяє вивченню діючих правил прийняття рішень для того, щоб дати прогноз того, які податкові інститути й інструменти будуть прийняті. Конституціональна економічна теорія робить ще один крок уперед і використовує результати, отримані як у рамках неокласичної економічної теорії, так і теорії суспільного вибору, для вивчення питання про те, як використання різноманітних політичних правил може вести до виникнення різних правил оподаткування.

По-друге, практичне застосування конституціональної економічної теорії набуло відображення у посткейнсіанських дискусіях з приводу бюджетної політики. Наведені Дж.М. Кейнсом аргументи про використання державного бюджету для досягнення макроекономічних цілей ґрунтувалися на ігноруванні структури прийняття політичних рішень. На думку Дж. Б'юкенена, Р. Вагнера, демократичні уряди мають схилитися до того, щоб більше уваги приділяти витратам, ніж доходам, і відповідно тенденція до дефіцитності державного бюджету без труднощів знаходить пояснення в елементарних положеннях теорії суспільного вибору. Цей суттєвий висновок, який спирається на логіку названої теорії, природно веде до вивчення взаємозв'язку між обмеженнями, які можуть бути накладені на політичний вибір, і їх прогнозованими бюджетними наслідками. Це важливе положення конституціональної економічної теорії, яке має велике практичне значення, заклало основу для нормативного твердження, яке проголошує, що в посткейнсіанську еру, коли моральні обмеження діяльності

політичних суб'єктів більшою мірою втратили свою ефективність для забезпечення прийняття відповідальних фіскальних рішень, можуть бути необхідні формальні правила, які обмежують можливості дефіцитного фінансування. У нинішніх умовах такі правила можуть обмежувати обсяг витрат. Цікавим є той факт, що в політичних умовах Швеції 90-х років XIX ст. К. Віксель висунув схожі аналітичні пропозиції про проведення реформи, припускаючи, що у разі її здійснення витрати державного сектору зростуть.

По-третє, ідеї альтернативних правил "концепції трансфертів", закладені в книзі Дж. Ролза "Теорія справедливості" (1971, рос. пер. 1996), набули подальшого розвитку і тісно пов'язані із зусиллями, спрямованими на визначення критеріїв оцінки політичних і соціальних правил соціальної взаємодії. Економісти все більше переконуються в тому, що політика, яка визначається під впливом груп інтересів, навряд чи може сприяти досягненню справедливості розподілу доходів і багатства. Аналіз застосування такої політики в галузі бюджетних трансфертів показує, що принципові зміни в розподілі доходів і багатства (з урахуванням як обсягу податків, що вилучаються, так і обсягу трансфертів) можуть бути досягнуті лише в тому разі, якщо інституціональні правила різко обмежують прибутковість інвестицій, спрямованих на підриг процесу здійснення трансфертів.

Інші способи практичного застосування можуть стосуватися конституцій державного регулювання, а також організації державних підприємств. Конституціональна економічна теорія в широкому розумінні стає каналом, за посередництва якого часом у надто стерильну соціальну науку знову повертається уявлення про роль інституціональних факторів. У вузькому розумінні конституціональна економічна теорія, поряд із суміжними і такими, що доповнюють її, дослідницькими програмами, привносить "політичне" в "економіку", тим самим відновлюючи зв'язок, який був порушений весь той час, коли "економічна теорія" претендувала на незалежний статус.

Отже, у формулюванні правил визначення економічної політики в різних галузях конституціональна економічна теорія має ряд важливих додатків. Вони стосуються, зокрема, обмежень свавілля держави у бюджетній сфері, яке пов'язане з нарощуванням обсягів ресурсів, що перерозподіляються через державний бюджет, а також розмірів державного дефіциту, обмеження можливостей здійснення

перерозподільчих заходів і т. ін. у рамках концепції суспільного вибору ці додатки мають важливе значення для теорій політичної ренти й "ендогенного визначення економічної політики".

3.3. Економічні теорії громадянського суспільства.

У період становлення громадянського суспільства в Україні практичного значення набуває чітке вирішення проблеми взаємодії громадянського суспільства й економіки, виявлення його економічного значення і, таким чином, визначення пріоритетності або непріоритетності завдань його побудови для країни, економіка якої ще не досягла високого рівня розвитку. Нині необхідно чітко уявляти економічну природу громадянського суспільства. Тобто на сучасному етапі розвитку необхідно мати чітке уявлення, чому існують організації громадянського суспільства, які економічні стимули рухають людьми при об'єднанні у подібні організації, як співвідносяться витрати і вигоди таких дій — для самих громадян і для суспільств у цілому, чи завжди особиста зацікавленість від такого об'єднання зумовлює його вигідність для суспільства в цілому і т. ін. Відповіді на ці питання намагалися дати представники економічної течії громадянського суспільства.

За найпростішим визначенням **громадянське суспільство** є сукупністю формальних і неформальних організацій і правил (інститутів), яка поєднує окремі індивіди або сім'ї (домогосподарства) з державою (владою) і бізнесом (приватним сектором економіки). Характерною рисою організацій, які входять до громадянського суспільства, є їх неприбутковий (некомерційний) характер і добровільність участі громадян у цих організаціях, яка виражається в роботі без оплати праці або із заробітною платою, меншою, ніж у комерційному секторі.

Дж. Манджаппа і М. Вінай у доповіді на міжнародній конференції в Торонто (2004) з проблем сучасного громадянського суспільства підкреслюють, що такі функції громадянського суспільства, як 1) репрезентувати інтереси громадян, 2) залучати їх до соціальних процесів і 3) надавати соціальні послуги, дають право трактувати його як самостійну систему, а не як соціального "гравця", який робить те, чого не змогли або не захотіли робити держава і бізнес.

До складу громадянського суспільства прийнято включати: 1) соціальні мережі; 2) місцеві організації; 3) недержавні організації. Це досить умовна, але найбільш поширена в літературі класифікація.

Соціальні мережі — неформальні та "розмиті" організації, що діють у масштабах населеного пункту або його частини, ґрунтуються на таких ознаках, як пряма або віддалена спорідненість, сусідство, спільне навчання та ін., і виконують визначені функції, які частіше за все виявляються в наданні взаємних послуг іншим учасникам мережі (вирішення питань добробуту або фінансової підтримки мешканцями будинку, під'їзду).

Місцеві організації — добровільні неформальні об'єднання в населеному пункті чи на певній території, які створюються для задоволення якої-небудь визначеної загальної потреби, отримання спільної вигоди (групи спільних інтересів, наприклад "ліги підприємців").

Недержавні організації — добровільні формальні об'єднання (у тих країнах, де їх існування допускається законодавством), які діють на місцевому, регіональному національному або міжнародному рівнях і спеціалізуються на наданні тих чи інших послуг індивідам і сім'ям, створенні тих чи інших благ для суспільства в цілому або для певних його станів (громадські організації, асоціації фонди тощо).

Відносини між елементами громадянського суспільства, які утворюють його структуру, можна поділити на такі види: 1) ко-операція різних організацій громадянського суспільства (ОГС) при вирішенні їх завдань; 2) конкуренція ОГС за ресурси, які спрямовуються на досягнення констатуючих їх цілей. Другий вид цих відносин часто виходить за рамки громадянського суспільства, оскільки фінансові ресурси, зокрема одним зі своїх джерел, можуть мати державний бюджет.

Відносини між громадянським суспільством і ОГС, з одного боку, і зовнішнім середовищем, з другого, поділяються:

— на відносини **доповнення**, коли блага, які надаються ОГС, доповнюють нестачу тих чи інших благ, що виробляються державою і приватним сектором;

— відносини **заміщення**, у рамках яких блага, що виробляються ОГС, витісняють функціонально схожі блага, які надаються державними і комерційними секторами.

Наведена загальна характеристика структури громадянського суспільства дає змогу перейти до розгляду питання економічної

доцільності існування ОГС у ринковому середовищі. Чому за наявності різних комерційних організацій, які виробляють на ринковій основі розподілювані блага і послуги, які відгукуються на виникнення будь-якого купівельного попиту, а також за наявності багатьох державних організацій, які у тій чи іншій формі заповнюють "провали" ринку, організації громадянського суспільства не тільки існують, а й розвиваються, регулярно витісняючи і ті, й інші із зайнятих ними позицій?

У сучасній економічній літературі запропоновано досить багато теоретичних підходів, які пояснюють існування неприбуткових організацій. Усю їх різноманітність, на думку Б. Доллері і Дж. Уолліса, можна поділити на два класи: концепції, які виходять із особливостей **попиту** на створювані ОГС блага, і концепції, які підкреслюють специфіку **пропозиції** таких благ.

Автори теорії (або моделі) першого типу намагаються пояснити добровільні організації як відповідь на "провали" ринку, тобто його неспроможність економічно ефективно забезпечувати виробництво і надання тих або інших послуг, або на "провали" держави, які визначаються як спроможність державних установ досягнути цілей, поставлених перед **ними**.

Аргументи представників теорії іншого типу дещо інші. Наприклад, *Г. Хансманн* намагається пояснити добровільні організації як наслідок дій "соціальних підприємців", зумовлених "значною кількістю явних і неявних субсидій, включаючи податкові пільги з центральних, регіональних і місцевих податків, спеціальних поштових тарифів, фінансування шляхом податкових кредитів і знижок за соціальним страхуванням", а також іншими факторами, які породжують зацікавленість у структуруванні діяльності саме у формі некомерційних (добровільних) організацій.

До "провалів" ринку і держави, які є основними джерелами виникнення ОГС, *Л. Саламон* пропонує додати і "провали" волонтерства. До них він відносить: "філантропічну недостатність" (неадекватні масштабам завдань добровільні пожертвування), "філантропічну обмеженість" (концентрацію зусиль на задоволенні потреб тільки окремих груп), "філантропічний патерналізм", який полягає в тому, що постійна "дармова" підтримка окремих громадян та/або груп позбавляє їх стимулів до самостійності, і "філантропічне аматорство" (відсутність професіоналізму і, таким чином, ефективності в процесі надання послуг громадянам). На думку *Л.*

Саламона, багато з цих "провалів" є наслідком урядової політики, яка гальмує (або, у крайньому разі, недостатньо сприяє) розгортання добродійної діяльності.

Поряд із поясненням джерел виникнення і факторів існування ОГС не менш важливе значення має економічне обґрунтування переваг і недоліків цього типу організацій порівняно з класичними комерційними і державними організаціями. Одним із перших, хто намагався на науковій основі дати економічне обґрунтування поясненню доцільності й недоцільності діяльності ОГС у ринкових умовах був **Г. Хансманн**. Його теорія ґрунтується на тезі про те, що "відносна ефективність альтернативних фірм власності в кожній певній галузі визначається витратами ринкової концентрації і витратами володіння, з якими стикаються постачальники і споживачі продукції галузі". Відповідно до такого підходу громадські організації або "фірми без власника", як правило, виникають там, де витрати контрактації і володіння настільки великі, що серед засновників організації не виявляється нікого, хто б розглядав володіння фірмою як ефективну діяльність. Але разом із тим такі організації є одним із полюсів розподілу власності та контролю, оскільки величина заданих витрат залежить від політики держави, яка може призводити до змін у співвідношенні комерційних, некомерційних і державних організацій усередині галузі.

Дещо по-іншому порівняльні переваги ОГС пояснюють **Д. Білліс** і **Х. Гленнерстер**. На їхню думку, структурні характеристики організацій, які діють у різних секторах економіки, зумовлюють незбіг їхньої схильності до обліку тих чи інших типів обмежених можливостей, якими можуть характеризуватися їх клієнти. Автори виокремлюють чотири типи подібних обмежених можливостей: фінансові (недостатня платоспроможність споживача, неможливість придбати необхідні послуги за ринковою ціною), особистісні (обмежені фізичні чи розумові здібності), соціетальні (належність до тих чи інших маргінальних соціальних груп) і пов'язані з місцем проживання (проживання в місцевості, де економічно неефективно організовувати надання товарів чи послуг). Відповідно ОГС будуть отримувати порівняльні переваги стосовно інших типів організацій там, де їх структурні характеристики (перш за все наявність обмеження на розподіл залишкового доходу) дають їм змогу ефективно вирішувати завдання управління поведінкою виконавця, підвищувати якість благ, що надаються, понад потреби медіанного споживача,

долати слабкість сигналів, які демонструються політичними діячами і представниками державних організацій, знімати проблему відсутності ринкової зацікавленості.

Т. Беслі та М. Гхатан, аналізуючи порівняльні переваги ОГС, *виділяють таку важливу їх рису, як ступінь відповідності переваг працівників місії*, що дає їм можливість бути достатньо успішними конкурентами комерційних фірм. На їхню думку, невідповідність цих параметрів зумовлює підвищення витрат опортуністичної поведінки працівників, що природно знижує ефективність організації. Соціальна підтримка тих, хто потребує її від ОГС, яка поєднується із "благодійними" перевагами добровольців, що працюють у них, дає змогу за рахунок нижчої оплати праці забезпечувати низькі виробничі витрати ОГС, незважаючи на відсутність могутніх (ринкових) стимулів у менеджерів таких організацій.

Розглянемо особливості процесу споживання економічних благ, що виробляються некомерційними організаціями, які належать саме до ОГС. Якщо виходити з теорії споживання, то можна зазначити, що попит на якесь благо визначається: 1) наявністю для нього змінної у функції корисності споживача і 2) готівкою споживача платити за отримання цього блага.

Отже, комерційна організація здійснить пропозицію блага {послуги}, якщо:

—здатна виробити благо з якісними характеристиками, яких вимагають споживачі;

—здатна виробляти блага з нижчими витратами, ніж готовність споживача платити;

—величина альтернативних витрат використання ресурсів, необхідних для цього, більша, ніж витрати на виробництво цього блага.

Отже, якщо не виконується хоча б одна з названих умов, у відповідь на виражений попит **комерційний сектор** не надає необхідне благо, оскільки порушується один з елементів дії, в основу якої покладений інтерес. За висловом О. Хіршмана, це "зосередженість на собі, тобто переважна увага суб'єкта до наслідків будь-якої обумовленої дії для самого себе, і **раціональний розрахунок**, тобто систематичне намагання оцінювати очікувані витрати, вигоди, задоволення і т. ін."

Пропозиція будь-якого блага з боку **державного сектору** д цілому визначається неспроможністю забезпечити таку пропозицію з

боку ринку, тобто комерційних організацій. Крім такої неспроможності для зацікавленості державних структур необхідно як мінімум, щоб:

— виробництво було вигідне політикам — в обсязі забезпечення їх електоральною підтримкою або створення потоку доходів;

— були наявні вільні бюджетні ресурси, які не спрямовуються на важливіші, на думку політика, цілі.

Якщо хоч одна з цих двох умов не виконується, держава не розпочне виробляти відповідні блага.

Отже, суб'єкт, який не є фірмою або державною установою, але вироблює блага, які не надаються ні ринком, ні державою і враховуються у функції корисності індивідів, буде "автома тично" підвищувати рівень добробуту останніх.

Особливістю благ, які виробляють ОГС, є те, що за своїми характеристиками їх частіше за все можуть правильно оцінити споживачі до моменту або в процесі їх споживання без будь-яких відчутних витрат. Адже, виходячи з функцій громадянського суспільства, для таких послуг надзвичайно важливий неформальний, морально-етичний компонент, який полягає перш за все у дружелюбній щирості виробника відповідних послуг, що легко розпізнаються й оцінюються тими, кому такі блага надаються.

Споживач цих "емоційних благ" (Ф.-Ч. Вольф і Л. Прото називають їх "стосункові блага") виявляє параметри якості як до, так і безпосередньо в процесі отримання послуги і, високо оцінюючи такий параметр, як **щирість виробника послуг**, відрізняє формальну підтримку від неформальної. Тому одні й ті самі за змістом послуги, які надаються і бізнес-організаціями, і державними установами апіорі матимуть гіршу якість, ніж аналогічні послуги, що надаються ОГС. На відміну від працівників фірм і установ, які влаштовуються у них для отримання доходу, частка волонтера в роботі ОГС є добровільною, не пов'язана з пошуком "зовнішньої" вигоди у формі заробітної плати, тому стимулів до опортуністичної поведінки тут практично немає.

Названі обставини означають, що для емоційних благ має місце ситуація **незвичайної** (зворотної) інформаційної асиметрії: **споживач** знає про якість блага **більше**, ніж його виробник. Таким чином, відсутність ринків для такого типу благ також можна пояснити наявністю інформаційної асиметрії, але тільки іншого типу ніж та,

яка зазвичай розглядається в процесі аналізу "провалів" ринку (виробник знає про товар більше, ніж споживач).

Важливою рисою емоційних благ у зв'язку з викладеним вище є особливий механізм специфікації контрактних прав власності на них, тобто встановлення відповідності між "замовленими" і фактично отриманими параметрами придбаного блага. Оскільки інформація про "емоційні складові" якості блага, що споживається, зосереджена в його споживача, а надання або ненадання послуги цих якостей залежить від особистості виробника, а не від технології, то ці якості не фігурують у контракті, тому довести факт їх ненадання стає просто неможливим.

Представники нової інституціональної економічної теорії цю ситуацію подають так: у контрактах на надання емоційних благ суттєву частину становить **імпліцитна складова**, яку не можна надійно специфікувати (тобто визначена і захищена) якою-не-будь третьою стороною. Якщо у виробника блага, що отримує споживач, немає стимулів для задоволення вимог покупця, відображених в імпліцитній складовій відповідного контракту, то його продукція буде завжди гіршою порівняно з аналогічною продукцією, у виробника якої такі стимули є.

На основі викладеного можна припустити, що **відсутність "стандартної" специфікації контрактних прав** при виробництві та споживанні благ і є причиною того, що такого роду блага не пропонуються комерційними секторами. Із цієї гіпотези випливає наслідок, який можна перевірити: у випадку "нормалізації" специфікації контрактних прав коло виробників благ, які обмежені емоційними якостями, може істотно змінюватися.

У громадянському суспільстві практично будь-яка діяльність економічного агента (окремих громадян, фірми і держави) супроводжується поряд із запланованими також неврахованими наслідками при прийнятті рішень про здійснення дій зовнішніми ефектами або негативними і позитивними екстерналіями. Процес, результатом якого є включення очікуваних (пропонованих) зовнішніх ефектів до розрахунків й оцінок, які супроводжуються прийняттям приватних рішень, називається інтерналізацією зовнішніх ефектів. Останнє може призвести до зниження приватної вигоди від наміченої дії, що, зрозуміло, суперечить інтересам особи, яка приймає рішення. Тому інтерналізація зовнішніх ефектів неминуче більшою або меншою мірою ґрунтується на вимушеності.

Важливе значення для характеристики економічної суті громадянського суспільства має поняття **соціальний капітал** — складова в структурі громадянського суспільства, з якої і на базі, якої формується приватний соціальний капітал. Оскільки з економічного погляду соціальний капітал знижує трансакційні витрати дотримання домовленостей, підтримання контрактів, дає змогу пролонгувати горизонт прогнозування і т. ін., розвиток громадянського суспільства еквівалентний нагромадженню соціального капіталу. Без будь-яких додаткових дій або витрат громадянське суспільство автоматично збагачує соціальний капітал, тобто приріст останнього стає зовнішнім ефектом розвитку громадянського суспільства.

Більш широке визначення соціального капіталу дає один із його дослідників **Р. Пахнем**. *На його думку, "за аналогією з фізичним і людським капіталом, який втілений у знаряддях праці і навчанні, які підвищують індивідуальну продуктивність, соціальний капітал має стосунок до таких елементів громадянського суспільства, як соціальні мережі, соціальні норми і довіра, які створюють умови для координації і кооперації заради взаємної вигоди. Соціальний капітал збільшує віддачу від інвестування в капітал фізичний і людський"*.

Здатність до самовідтворення і нагромадження є спільною ознакою фізичного і соціального капіталу. *"Запаси соціального капіталу — довіра, норми і соціальні мережі — мають властивість самовідтворюватися і нагромаджуватися. Успішне співробітництво в конкретній справі породжує зв'язки і довіру — соціальні активи"*, але, продовжує Р. Патнем, є і принципова відмінність між фізичним і соціальним капіталом: *"Соціальний капітал — це те, що філософ Альберт О. Хіршман назвав "моральним ресурсом", тобто ресурсом, який кількісно збільшується, а не зменшується при використанні та який (на відміну від фізичного капіталу) виснажується, якщо його не використовувати. На противагу звичайному капіталу соціальний капітал є "суспільним благом", іншими словами, це не приватна власність тих, хто отримує від нього вигоду"*.

Отже, трактуючи громадянське суспільство як альтернативний (бізнесу і державі) спосіб виробництва благ, слід не забувати, що він поєднаний зі спеціальними витратами, нерпі за все **витратами взаємодії**, або колективної дії (на відміну від витрат специфікації прав власності за приватної діяльності або витрат здійснення примусу в діяльності держави). У цьому розумінні законодавство, яке спрямоване на розвиток громадянського суспільства і підтримку

ОГС, як і організаційна діяльність в самому громадянському суспільстві, має двояку мету: 1) вирішити проблему "безбілетника", яка неминуче виникає у рамках будь-якої колективної дії; 2) зменшити витрати взаємодії. Якщо їх можна буде знизити порівняно з витратами специфікації прав власності, з одного боку, і витратами, пов'язаними зі здійсненням примусу, з іншого, то сфера діяльності громадянського суспільства буде розширюватися.

3.4. Теорія суспільного вибору та політичних інститутів.

Одним із найяскравіших напрямів "економічного імперіалізму", який пов'язаний із застосуванням методології неокласичної економічної теорії для вивчення політичних процесів і феноменів, є теорія суспільного вибору. Започаткований у 60-х роках напрям економічної науки, який вивчав питання оподаткування і державних витрат у контексті проблеми надання суспільних благ, нині розширив сферу свого аналізу, що дає йому право претендувати на статус "економічної теорії політики". Для неї характерні **три особливості, які визначають суть аналогічних схем, що розробляються на її основі:**

1)з використанням тих самих гіпотез, що й у неокласичній економічній теорії, описується поведінка людей у політичній сфері: гіпотези слугування власному інтересу, повноти і транзитивності переваг, раціональної максимізації цільових функцій;

2)переваги індивідів здебільшого виявляються у термінах ринкової взаємодії: припускається, що відносини між людьми у політичній сфері можна описати в термінах взаємовигідного обміну;

3)у процесі досліджень ставляться питання, аналогічні до тих, які є основними в неокласичній теорії ціни, тобто питання про існування і стабільність політичної рівноваги, шляхи її досягнення та оцінки з погляду принципу ефективності Парето.

Ідеї цієї теорії вперше сформулювали наприкінці XIX ст. представники італійської школи державних фінансів: М. Панталеоні, У. Маццола, А. де Віті, А. де Марко та ін. Вони першими використали граничний аналіз і теорії ціни для вивчення бюджетного процесу, а також для моделювання попиту та пропозиції на ринку суспільних благ. Представники шведської школи в економічній науці — К. Віксель і Е. Ліндаль у своїх працях також звернули увагу насамперед на політичні процеси, які забезпечували визначення державної бюджетної політики.

Аналітичний підхід розроблений італійськими та шведськими економістами, довгий час залишався практично невідомим для дослідників, які працювали у традиціях "основної течії економічних наук. І тільки завдяки надрукованим у 40—50-х роках ХХ ст. працям Й. Шумпетера, К. Ерроу, Д. Блека, Е. Даунса міркування про раціональний характер поведінки індивіда в політичній сфері стали активно використовуватись у наукових дискусіях. Об'єднання двох названих інтелектуальних напрямів і стало основою розробки комплексу ідей, відомих нині як теорія суспільного вибору. Завдяки численним працям представників вірджинської школи — лауреата Нобелівської премії з економіки 1986 р. Дж. Б'юкенена (нар. 1919), відомих спеціалістів у теорії суспільного вибору Дж. Бреннана, У. Нісканена, М. Олсона, Г. Таллока, Р. Толлісона та ін., теорія зайняла вагоме місце в економічній науці.

Проблема колективного надання суспільних благ є вихідним пунктом дослідження в галузі теорії суспільного вибору. Ці блага мають специфічні ознаки, які власне і зумовлюють необхідність вироблення особливої процедури прийняття рішень щодо їх виробництва:

1) неконкурентність у споживанні (споживання суспільного блага одним індивідом не знижує рівня корисності, що досягається шляхом споживання того ж блага іншим індивідом); 2) невинятковість у споживанні (суспільне благо не може бути надано виключно тим членам суспільства, які брали участь у фінансуванні його виробництва).

Фінансування виробництва суспільних благ є добровільною справою, тому що обсяг надання стає нижчим за оптимальний. У цій ситуації є "проблема безбілетника" — окремі члени суспільства (або групи) можуть ухилятися від здійснення своєї частки витрат, очікуючи, що потрібні для виробництва суспільного блага засоби будуть надані іншими. Тому обсяг коштів, які спрямовуються на виробництво суспільних благ, буде недостатнім для фінансування того обсягу благ, який забезпечував би максимальне задоволення потреб груп у цих благах.

Вироблення процедури прийняття обов'язкових рішень про участь членів суспільства (групи) в його фінансуванні — це раціональний шлях вирішення проблеми виробництва суспільних благ. Якщо переваги людей стосовно суспільного блага розрізняються за інтенсивністю (а отже, розрізняють і їх бажання робити свій внесок у

виробництво суспільного блага), оптимальним як з погляду етичних цінностей, так і ефективності результату є використання процедури голосування, яка передбачає одноголосність схвалення рішень щодо обсягу надання суспільних благ і розподілу відповідних витрат. Цей фундаментальний висновок належить К. Вікселю. Його учень Е. Ліндаль у книзі "Справедливість оподаткування" (1919) запропонував один із варіантів досягнення одноголосності з питань фінансування надання суспільних благ. Частка індивіда у фінансуванні суспільних благ (інтерпретована як "податкова ціна" граничної одиниці суспільного блага) відповідно до принципу Ліндаля має точно відповідати граничній корисності суспільного блага для нього.

В умовах прямої демократії модель суспільних благ дає змогу сформулювати фундаментальні правила прийняття колективних рішень. Разом із тим більшість ситуацій, які спостерігаються в реальному житті, передбачають прийняття рішень у великих групах, де безпосередньо виявлення переваг з кожного питання шляхом голосування тягне за собою істотні витрати. Для подолання цієї проблеми у суспільстві використовуються механізми представницької демократії, які також є об'єктом дослідження у рамках теорії суспільного вибору.

У рамках зіткнення теорії "суспільного вибору" та неоінституціональної економічної теорії виокремилася й **економічна теорія "політичних інститутів"**, центром якої є проблеми інституціональної організації процесу прийняття державних рішень. Поєднання методологічних підходів названих теорій дає змогу розглядати проблеми трансакційних витрат, які виникають у процесі прийняття рішень органами державної влади, особливості агентських відносин між виборцями і політиками, політиками і чиновниками, чиновниками різних рівнів та ін., а також питання нетранзитивності колективних переваг і процедурного маніпулювання в органах прийняття рішень. При цьому чітко вводиться постулат про раціональну поведінку суб'єктів політичного процесу, а самі політичні інститути розуміються як специфічні правила і процедури вироблення рішень, які спрямовують свої дії у визначене русло. Завдяки цьому, зазначають автори концепції (К. Шепсле і Б. Вайнгаст, "Структурно-стимулююча рівновага і законодавчий вибір" (1981))*", з'являється можливість розглядати результати процесу прийняття політичних рішень у термінах структурно-детермінованої

рівноваги, тобто рівноваги, зумовленої використанням існуючих інституціональних механізмів.

Значного поширення в останнє десятиліття набуло дослідження структури органів влади (парламенту та їх комітетів, урядових агентів), альтернативних процедур утвердження в державних органах заходів економічного регулювання, а також стабільності політичних інститутів в умовах конкуренції політичних сил за сфери впливу. Для визначення особливостей функціонування політичних ринків головним є вивчення структури органів влади і поділ їхніх повноважень. Типово американський феномен логролінгу ("торгівля голосами" у представницьких органах влади) є породженням прийнятого у США механізму розгляду законопроектів, за якого законодавчі ініціативи парламентаріїв безпосередньо виносяться на розгляд представницького органу. Для європейських парламентаріїв загальноприйнятою є попередня експертиза законопроектів в уряді, що суттєво знижує, на думку А. Бретона, можливості для логролінгу ("До проблеми передбачуваності ефективності в політиці" (1993)). Таким чином, альтернативні процедури розгляду законопроектів накладають різні обмеження на процес пошуку політичної ренти, пов'язаної з лобізмом і утвердженням законопроектів економічного характеру.

Дослідження Дж. Фіджера, Г. Холла, Д. Нельсона "Політична економія регульованості захисту" (1982) показують, що аналогічне значення мають зіставлення специфічних аспектів діяльності різних категорій суб'єктів прийняття політичних рішень, які формують економічну політику в рамках політичного і технічного (адміністративного) шляху прийняття рішень. Конкретне питання поточної економічної політики рідко розглядається безпосередньо в парламенті чи уряді. Найчастіше практикується делегування відповідних повноважень різного роду адміністративними органами. Між названими шляхами прийняття рішень є важлива відмінність: 1) розгляд пропозицій у вищих ешелонах влади (парламенті чи уряді) стосується важливих випадків, коли всі зацікавлені групи і рядові виборці добре поінформовані про їхній характер. До технічного методу вдаються тоді, коли політична важливість справи і ступінь поінформованості про неї виборців не значні; 2) розрізняються горизонти прийняття рішень — за технічного шляху враховуються головним чином інтереси суб'єктів, які клопочуться про підтримку, а за політичного — вже фігурують

інтереси національного масштабу; 3) критерії прийняття технічних рішень чітко визначені у документах, що регламентують діяльність відповідних органів, а для політичних рішень ці критерії надто широкі й важко піддаються формалізації. Вказана різниця шляхів прийняття рішень суттєво впливає на перебіг політичного процесу (так, за технічного виконання зростає вірогідність схвалення перерозподільчих заходів лобізму групами тиску).

У центрі уваги досліджень Т. Еджертона *"Економічна діяльність і інституції"* (1995) та *"Економіка інституцій у перехідний період"* (1994) були питання про стабільність політичних інститутів. В умовах конкуренції суб'єктів політичного ринку за владу і доступ до економічних привілеїв логічно було б припустити, що процедури прийняття політичних рішень піддаватимуться частим змінам. Однак практика цього не підтвердила (у крайньому разі в країнах стабільної демократії). Дослідження і пояснення цього феномену підкреслюють роль політичних інститутів як запасу капіталу, який забезпечує стабільний потік політичних рішень, а отже, і визначений набір параметрів структурно детермінованої рівноваги в різних галузях. У таких умовах інвестиції, спрямовані на зміну цього запасу, неминуче пов'язані з невизначеністю стосовно нового набору параметрів структурно детермінованої рівноваги. На думку Еджертона, така невизначеність і підриває стимул до інституціональних змін та обумовлює стабільність рівноважних політичних інтересів, які виникають у результаті контрактної взаємодії суб'єктів політичного ринку.

Отже, головними напрямками, за якими реформа політичних інститутів може впливати на розширення економічних можливостей країни, є: 1) створення ефективніших політичних інститутів, що забезпечує зниження рівня "політично обумовлених" трансакційних витрат, тобто наближає межу соціальних можливостей до межі трансакційних можливостей; 2) в умовах функціонування ефективних політичних інститутів відкриваються можливості створення якісно нових для певної економічної системи механізмів укладення контрактів і захисту прав власності, що наближає межу трансакційних можливостей до межі виробничих.

3.5. Теорія політичної ренти.

Обставини участі економічних суб'єктів у політичній діяльності з метою отримання специфічних переваг, які забезпечують їм рентні

(тобто такі, що перевищують конкурентний рівень) доходи на фактори виробництва, які перебувають у їх розпорядженні, розглядаються в рамках теорії політичної ренти. Такі доходи отримали назву "політична рента", а діяльність, спрямована на їх отримання, — "вишукування політичної ренти" (термін запропонований Е. Крюгером усередині 70-х років, хоча базові положення відповідної теорії розробив Г. Таллок ще в 60-ті роки)". Припускається, що суб'єкти господарювання частину своїх ресурсів інвестують у господарську діяльність ("діяльність щодо створення прибутку"), а частину — в діяльність на політичному ринку ("діяльність із вишукування політичної ренти"). Критерій ефективності за такого розподілу ресурсів вимагає, щоб гранична ефективність їх використання в обох сферах була однаковою.

З погляду економіки найбільш показовим випадком діяльності, спрямованої на пошук політичної ренти, є боротьба економічних суб'єктів за отримання монопольних прав, обмеження конкуренції на ринку або законодавче фіксування задовільного для виробників рівня цін. Проте згадаємо **"оптимум Парето"** — стан, за якого неможливо поліпшити чийсь добробут шляхом трансформації товарів і послуг у процесі виробництва або обміну без шкоди для добробуту певного індивіда. У більшості випадків заходи державної економічної політики, які створюють політичну ренту для одних економічних суб'єктів, зумовлюють виникнення негативної політичної ренти для інших. Наприклад, введення імпортного тарифу на нафту підвищує доходи національних виробників нафти, але знижує доходи споживачів. У цих умовах підприємства — споживачі нафти можуть втягуватись у "діяльність щодо запобігання ренти", наприклад, шляхом лобіювання на користь скасування мита на нафту (або проти їх підвищення). Виникає ситуація, коли в політичній сфері стикаються групи тиску з протилежними інтересами — "перетягування канату". Сама собою конкуренція між ними не може розглядатись як протидія неефективному використанню ресурсів. У такій ситуації ключове значення має той факт, що ця конкуренція також вимагає здійснення витрат лобіювання. Приклад, який наводить Г. Таллок, пояснює: якщо суб'єкт А витратить 50 дол. на лобіювання на користь трансферту в сумі 100 дол. від суб'єкта Б, а Б витратить 50 дол. на лобіювання проти відповідного трансферту, то, незалежно від наслідків протистояння, один із суб'єктів здійснить

витрати у розмірі 50 дол., тоді як сукупні втрати суспільства становитимуть 100 дол.

У випадку протистояння груп однієї "вагової категорії", як прихильників, так і супротивників тієї чи іншої міри державного економічного регулювання, конкуренція на політичному ринку дійсно може привести до мінімізації небажаних змін в економічній структурі та скорочення "мертвого вантажу" економічної політики. Проте величина задіяних в інтересах лобіювання обома суб'єктами ресурсів може виявитися дуже великою, особливо якщо ставки сторін (тобто економічний виграш у випадку прийняття бажаного курсу економічної політики й економічні втрати у разі схвалення альтернативного курсу) є достатньо суттєвими. В результаті може виникнути ситуація "чорної дірки державного регулювання", коли левова частка економічних ресурсів буде використовуватися з метою гонитви за отриманням політичної ренти, причому формальний показник, що є об'єктом боротьби (наприклад, ставка імпортного тарифу), залишиться незмінним.

Боротьба економічних суб'єктів за отримання доступу до специфічних привілеїв і лобіювання вигідної їм економічної політики становить **перший рівень забезпечення політичної ренти**. **Другий рівень пов'язаний** із конкуренцією суб'єктів прийняття політичних рішень щодо отримання посад, які відкривають можливість для визначення економічної політики або перетворення її в життя. Це призводить до додаткових невинробничих витрат. Так, якщо розподіл зовнішньоторговельних ліцензій приносить чиновникам, які займають відповідні державні посади, високий дохід, наприклад у формі хабарів або підвищення посадового окладу, то значна кількість людей буде намагатися здобувати освіту, необхідну для досягнення відповідної посади, і відшукати потрібні зв'язки у державних органах. Оскільки не всі бажаючі отримають потрібну роботу, інвестиції "невдах" будуть втрачені з погляду суспільства. Нарешті, **третій рівень пов'язаний** із тим, що державна політика стосовно окремих галузей (яка забезпечує компаніям, що працюють у них додатну або від'ємну політичну ренту) спонукає компанії витратити ресурси на проникнення у відповідні галузі або вихід із них.

Отже, теорія політичної ренти проливає світло на мотиви діяльності груп тиску і суб'єктів прийняття політичних рішень, що найголовніше для теорії ендогенного визначення економічної політики. Крім того, масштаби діяльності пошуку політичної ренти

розглядаються як важливий критерій оцінки ефективності різних інститутів прийняття державних рішень у сфері економічної політики.

у своїх працях на основі економічного підходу Г. Беккер проаналізував і лобістську поведінку. Він виділяє **дві основні групи тиску**: *платників податків* і *отримувачів субсидій*. Держава ним розглядається лише як інструмент перерозподілу доходу від перших до других.

Група тиску ставить за мету максимізувати добробут своїх клієнтів. Сила її тиску залежить від чисельності і багатства членів, а також від величини вигід або витрат, пов'язаних із тією чи іншою перерозподільчою схемою. Коли граничні витрати першої групи зрівнюються з граничними витратами другої, на політичному ринку досягається рівновага.

Варто зазначити, що перерозподільчі схеми не нейтральні з погляду ефективності. Дуже часто вони викликають перекручення у системі економічних стимулів і призводять до погіршення добробуту суспільства. *Слід урахувати*, що і сама лобістська діяльність вимагає від учасників значних витрат. Тому сума податків, які сплачуються першою групою, зменшує дійсне скорочення Гі доходів. І навпаки, сума субсидій, які отримує друга група, дає перебільшене уявлення про дійсний приріст її доходів.

На політичному ринку це ставить першу групу в привілейоване становище. *Наприклад*, через додаткові втрати ефективності збільшення податків на 1 грн повертається загальними витратами для першої групи у розмірі 100 грн і загальним вирашем для другої — у розмірі тільки 10 копійок. Зрозуміло, що тиск, який виходить від платників податків, тоді буде сильніший, ніж від отримувачів субсидій. Політичний ринок унаслідок такої асиметрії автоматично мінімізує втрати ефективності, що виникають унаслідок боротьби за перерозподіл доходу.

У випадку "провалів ринку" спостерігається *зворотна асиметрія*, коли втручання держави забезпечує підвищення ефективності. Тоді переваги переходять до отримувачів субсидій: тиск, який ними здійснюється, стає сильнішим з боку платників податків. Звідси Г. Беккер робить оптимістичний висновок, що втручання держави буде найбільшим там, де це підвищує добробут суспільства, і найменшим там, де знижує його. Якщо згадати теорію суспільного

вибору з її негативною оцінкою ролі держави, то беккерівське трактування політичної конкуренції прямо протилежне їй.

Розглянемо цю проблему на найпростішій моделі вибору в умовах представницької демократії, яка передбачає наявність двох партій. Щоб здобути перемогу на виборах, партії повинні анонсувати надання такого обсягу суспільних благ, який був би бажаним для більшості членів суспільства. У книзі "Економічна теорія демократії" (1957) Е. Даунс обґрунтував правило, яке мало ключове значення для теорії суспільного вибору. **"Партії формують свою політику з метою перемогти на виборах, а не перемагають на виборах із метою формувати політику.** У такому випадку, якщо: 1) усіх виборців цікавить одне питання; 2) альтернативні підходи до вирішення цього питання можна у демократичній системі виборці делегують повноваження прийняття рішень про проведення економічних заходів політикам (1). Частину рішень політики приймають самостійно, впливаючи тим самим на добробут виборців (2), а частину делеguють чиновникам (3), від рішення яких також залежить добробут виборців (4). У свою чергу групи тиску справляють вплив на рішення політиків і чиновників, надаючи їм специфічну підтримку (зв'язки 5 і 6) із метою домогтися вжиття вигідних для себе заходів (зв'язки 7 і 8). Складніша структура зв'язків включає також заходи політичної реклами, які здійснюються політиками і групами тиску з метою вплинути на позицію виборців (зв'язки 9 і 10).

За соціальним статусом група тиску переважно складається з економічних суб'єктів, об'єднаних загальними інтересами і здатних ефективно впливати на процес прийняття політичних рішень, її дії тим вагоміші, чим менше у ній "безбілетників". Для групи інтересів заходи економічної політики, які збільшують добробут її членів, є суспільним благом. Чим численніша група і нижчі вигоди окремих її членів, тим нижчий у них стимул брати участь у витратах лобіювання вигідних для групи заходів.

Вивчення поведінки виборців показує, що з погляду моделі раціонального вибору вони братимуть участь у голосуванні лише в тому разі, якщо очікувані вигоди перевищать очікувані витрати. Розмір очікуваних вигід дорівнює добробуту, який отримає виборець у результаті перемоги партії, що анонсує найсприятливіший для нього курс економічної політики, помноженому на вірогідність того, що голос саме цього виборця справить вирішальний вплив на результати

виборів (додатковим множником може служити суб'єктивна оцінка виборцями вірогідності того, що партія буде виконувати свої обіцянки). Оскільки вірогідність "подати вирішальний голос" у більшості випадків надто мала, величина очікуваних вигід також стає незначною. Водночас витрати участі у голосуванні цілком відчутні (втрата часу, витрати на проїзд до виборчого округу, в ряді країн — витрати на реєстрацію виборців). Отже, можна зробити висновок, що раціональною є стратегія раціонального абсентизму (відмова від участі у виборах). З тієї ж причини передбачається, що виборці відмовляться здійснювати витрати придбання інформації про позиції конкретних партій (стратегія раціонального обскурантизму, або раціонального невідання).

Теорія суспільного вибору не має чіткої відповіді на питання, чому виборці беруть участь у виборах. **Наявні гіпотези** зводяться до ролі ідеологічних переваг, комплексу "вболівальника", який підтримує різні партії зі "спортивного інтересу", або бажання виборців залишати незмінною демократичну систему як таку. Одночасно модель раціонального вибору дає змогу зробити емпіричні верифіковані прогнози стосовно того, що активність виборців зростатиме: 1) зі збільшенням "виборчого диференціала" (тобто оцінки перевищення вигід, пов'язаних із перемогою найбільш привабливих для виборців політичних сил, над вигодами, пов'язаними з перемогою переваленої за ступенем привабливості сили); 2) зі зростанням невизначеності результатів виборів (що підвищує шанси виборця впливати на них); 3) зі зменшенням витрат голосування (наприклад, у зв'язку з проведенням виборів у спеціально для цього призначені вихідні дні). Крім того, уявлення про раціональний обскурантизм виборців дає пояснення високої ефективності заходів політичної реклами: в умовах, коли виборці не зацікавлені в самостійному пошуку інформації, пов'язаному з витратами, важливу роль відіграє інформація, отримана ними безкоштовно.

3.6. Загальна економіко-політична рівновага і хабарництво.

З погляду представників неокласичної економічної теорії економічна політика формулюється і здійснюється поза економічною системою, відповідно до намагань чиновників максимізувати суспільну функцію добробуту. Високий рівень досконалої конкуренції забезпечує як безособистісний характер усіх ринкових угод, так і прийняття "ідеальним" чиновником рішень на основі

об'єктивних меритократичних критеріїв, не зазнаючи впливів особистих, етнічних або сімейних зв'язків. На противагу цьому *в рамках теорії "суспільного вибору"* всі заходи державної економічної політики розуміються як ендогенні для економіко-політичної системи, оскільки їх визначення відбувається під впливом запитів суб'єктів політичного ринку (виборців, членів груп тиску), які одночасно є суб'єктами (В. Гетіч і С. Вайнер, "Економічна ефективність, політичні інституції і політичний аналіз" (1993)). Тому практика хабарництва може забезпечити заміщення деперсоналізованої меритократичної процедури деперсоналізованою процедурою, яка ґрунтується на підкупі, або зміцнити систему персональних привілеїв, які ґрунтуються на тісних особистих зв'язках. Така концептуальна схема становить аналітичне ядро теорії "ендогенного визначення економічної політики", в якій головна увага приділяється поведінці суб'єктів політичного ринку, що максимізують власні цільові функції, і накладеним на них обмеженням (перш за все інформаційним та інституціональним).

Розвиток цього напрямку теорії асоціюється перш за все з працями Дж. Стіглера "Теорії економічного регулювання" (1971) і С. Пельцмана "До питання загальної теорії регулювання" (1976)", та працями М. Кларка, Дж. Гардінера, М. Олсона, Х. Хаймера та ін., які дали розгорнуту характеристику впливу галузевих груп тиску і хабарництва на прийняття рішень стосовно регулювання сфери їх діяльності. Пізніше такий підхід було поширено на аналіз широкого кола проблем як галузевого, так і макроекономічного регулювання, за одночасного ускладнення структури взаємодії між суб'єктами політичного ринку.

Як ендогенний розглядається визначений параметр державної політики (наприклад, обсяг бюджетних субсидій, ставки податку, величина зовнішньоторговельного тарифу, сума субсидій визначеної галузі), якщо його вибір можна пояснити раціональною максимізуючою поведінкою індивідів. Такий підхід дає можливість поширити метод аналізу загальної і часткової рівноваги як на політичну сферу, так і на всю економіко-політичну систему.

Єдиним способом оцінки наслідків хабарництва є його порівняння із системою, в якій його немає. У цьому випадку оцінка реальних факторів хабарництва буде залежати не тільки від індивідуальних етичних уявлень стосовно самого феномену хабарництва, а й від того, до яких змін набору рішень, що

приймаються (у бік більшої чи меншої деперсоналізації й об'єктивності), вони приводять, а також від того, як саме — позитивно чи негативно — оцінюються ці зміни. Проте про важливість такого аналізу свідчить наявність крайніх поглядів: одні дослідники, наприклад, давання хабарів у слаборозвинутих країнах розглядають як пережиток глибоких коренів племінних звичаїв, а інші, серед яких М. Кларк, Х. Хаймер, вважають, що хабарі підривають традиційну систему відносин і сприяють економічному розвитку країни.

На політичному ринку виборні члени представницьких органів турбуються про своє переобрання, але разом із тим вони зацікавлені у підвищенні своїх доходів. *Візьмемо звичайну ситуацію виборців України*, які мають досконалу інформацію про те, як саме голосують законодавці, але не можуть безпосередньо відстежувати факти хабарництва. У випадку повної залежності переобрання законодавця виключно від того, за які рішення він голосує, навіть якщо політик вільний від моральних пересудів проти отримання хабарів, їх розміри мають бути принаймі достатніми, щоб забезпечити йому компенсацію зниження шансів бути переобраним. За інших рівних умов можна очікувати, що політики, які погоджуються на отримання хабарів найменшого розміру, повністю впевнені або у своїх шансах на переобрання, або у своїй поразці, оскільки в обох випадках зменшення підтримки електорату здатне лише незначною мірою вплинути на підсумковий результат. Звідси можна зробити висновок, що за такого рівня значимості питання, яке розглядається для електорату, чим менший розрив у популярності між певним політиком і його конкурентом, тим вищий мінімальний розмір хабара, який він погодиться прийняти.

Те саме стосується не тільки політичних діячів, а й цілих фракцій і партій. **Група тиску** здійснює лобізм на користь проведення вигідної для неї економічної політики або прийняття вигідного для неї законодавчого акта, причому оптимальній стратегії її поведінки відповідає такий обсяг витрат на лобізм, коли його граничні витрати і вигоди збігаються (під вигідним розуміється приріст доходів у результаті проведення сприятливої державної політики). У свою чергу, стратегія політичних дій полягає у знаходженні балансу між інтересами груп тиску і виборцями. **Партія влади**, здійснюючи сприятливу для груп тиску політику (наприклад, вводячи імпортні тарифи, контроль за цінами та ін.), завдає шкоди

виборцям. Водночас вона отримує від групи тиску ресурси (хабарі), які можуть бути використані нею в кампанії політичної реклами для підвищення своєї популярності у виборців. Оптимальним є таке значення параметрів економічної політики, за якого граничне скорочення популярності дорівнює її граничному приросту. Аналогічне значення може бути використано і щодо політичних партій, які ведуть боротьбу за перемогу на чергових виборах і розкривають у процесі передвиборної кампанії цільові параметри своєї майбутньої економічної політики.

Окремі сучасні економісти розглядають діяльність суб'єкта прийняття політичних рішень у рамках ділового циклу як джерело циклічних коливань в економіці. Найбільш популярною серед наявних моделей користується модель, викладена у праці **У. Нордхауза** "Цикли політичної діяльності" (1975). Метою політичних партій, згідно з цією моделлю, є перемога на виборах, а популярність партії влади залежить від стану економіки в період, який передував виборам. За дотримання цих передумов справедливими є такі **висновки автора**: 1) партія влади в міру наближення дати виборів намагається проводити "популярний" курс стимулювання економічного зростання, у тому числі за рахунок активної грошово-кредитної і бюджетної політики; 2) партія — переможець на виборах вимушена відразу проводити "непопулярний" курс боротьби з інфляційними наслідками політики, яка проводилась у період передвиборної кампанії. В економіці виникає циклічний процес: безпосередньо перед виборами спостерігається прискорення економічного зростання і (з невеликим часовим лагом) збільшення інфляції, а в період після виборів темп інфляції падає, і, як наслідок дефляційної політики, знижуються й темпи економічного зростання.

Недоліком такої моделі було припущення про "короткозору" поведінку виборців, які не в змозі розпізнати егоїстичної поведінки політиків і передбачити середньострокові наслідки "популярної" політики. Тому модель Нордхауза вдосконалювалася шляхом урахування здатності виборців до "навченості". Факт більшої поінформованості політиків, ніж виборців, у галузі економічного розвитку дає їм змогу підвищувати свою популярність, стає ключовим у можливому виникненні політичного ділового циклу.

Праця Д. Гіббса "Політичні партії і макроекономічна політика" (1977) та інші утворюють основу альтернативному напрямку в моделюванні політичного ділового циклу. *Характер економічної*

політики залежить від політичного спрямування партії влади — "ліві" чи "праві". Перші зацікавлені перш за все в боротьбі з безробіттям (навіть за рахунок зростання інфляції), другі більше уваги приділяють недопущенню інфляції (навіть за рахунок зростання безробіття). Д. Гіббс пов'язує це з традиційною орієнтацією — "лівих" на підтримку найманих працівників, а "правих" — на підтримку великого бізнесу, де впливові позиції займають кредитори (які в першу чергу страждають від інфляції). Згідно з моделлю Гіббса, як бачимо, коливання в економіці генеруються зміною "правих" і "лівих" урядів, причому наслідки політики, яку вони проводять, відчутні протягом усього терміну їх повноважень, у досконаліших моделях такого роду передбачається, що економіка адаптується до "шоків", викликаних зміною урядів, а тому їх наслідки виявляються лише протягом обмеженого часу.

Реальна практика за результатами емпіричних досліджень Д. Алесіна і Н. Роубіні ("Політичні цикли в країнах ЄС" (1992)), більше відповідає моделі Гіббса, а не моделі Нордхауза. Разом із тим в останні роки інтерес дослідників дедалі більше переміщується від моделей політичного ділового циклу до загальніших моделей ендогенного визначення державної макроекономічної політики.

Одним із найбільш вагомих результатів практичного використання такої моделі є концептуальна доведеність суперечності між економічною ефективністю, яка визначається за критеріями Парето, і політичною ефективністю, умовою якої є максимізація кожною категорією суб'єктів політичного ринку своєї цільової функції у рамках обмежень, що накладаються аналогічною поведінкою інших суб'єктів. За висловом М. Олсона, "невидима рука" економічного ринку збільшує багатство народів, а "невидима нога" політичних ринків — його знижує. Дослідники теорії одностайні у тому, що послаблення негативних наслідків орієнтації економічної політики на запити груп тиску можна досягнути тільки за допомогою спеціальних конституціональних обмежень, про що йшлося вище.

Якщо збирати пожертвування на ведення передвиборних кампаній немає потреби, отримані кошти можуть використовуватися тільки на особисті цілі, тому є жорстка альтернатива між отриманням хабарів і ймовірністю переобрання. Досліджуючи цей факт у книзі "Корупція" (1978) С. Роуз-Аккерман вказує на те, що якщо кошти, отримані як хабарі, можуть бути витрачені і на проведення передвиборних кампаній, і на особисті потреби, то політики всіх

типів можуть бути схильними до корупції залежно від відмінностей у моральних переконаннях законодавців і значимості для електорату того питання, на вирішення якого хоче вплинути той, хто дає хабарі.

Подібно до хабарництва у середовищі законодавців це явище може поширюватися як у державному, так і в приватному секторах економіки. У ринкових умовах хабарництва майже немає в умовах досконалого конкурентного ринку, коли постачальники можуть продавати, а покупці можуть купувати будь-який товар за ринковими цінами. **Для виникнення корупції необхідне існування недосконалого ринку.** Наприклад, державні замовлення або отримання доступу до джерел пропозицій можуть бути настільки великими, що їх реалізація забезпечує економію на масштабах виробництва. Хабарі "передбачаються" у разі існування очікуваного надлишкового прибутку, за рахунок якого вони можуть бути виплачені, а якщо хабарі приймаються, то причина полягає в тому, що суб'єкти, яким підлеглий агент, здійснюючи державні закупівлі, або є у змові з ним, або не мають можливості здійснювати адекватний моніторинг його діяльності за допомогою такого простого методу, як порівняння ринкових цін із цінами, передбаченими контрактом.

На перший погляд у подібних ситуаціях корупція сприяє підвищенню економічної ефективності, оскільки найконкурентоспроможніші фірми очікують отримати найбільші прибутки і тому готові заплатити хабар максимального розміру. Проте це надто **спрощений підхід**. *По-перше*, фірма може за допомогою різних хитрощів знизити якість продукції так, що факт цього зниження не можуть безпосередньо визначити державні контролери. *По-друге*, якщо між менеджерами фірми є відмінності в мірі законослухняності, то перевага буде на боці тих із них, які найбільш нерозбірливі у засобах. *По-третьє*, приховування фактів давання хабарів веде як до безмірної витрати ресурсів, так і до неефективного функціонування ринку внаслідок неповноти наявної інформації. Таким чином, відповідність між ефективністю діяльності фірми і розміром пропонованого їй хабара, скоріше, відсутня.

Досліджуючи явище хабарництва в економічному контексті, Г. Беккер і Дж. Стіглер дійшли кількох висновків, які стосуються проблеми корупції. Вони підкреслюють важливість створення зацікавленості працівників у збереженні зайнятості на фірмі (установі) — наприклад, шляхом надання пенсій за безперервний стаж роботи. Це зробить працівників менш схильними до прийняття

ризикованих пропозицій, які можуть призвести до звільнення, у більш широкому розумінні очікувані покарання за хабарництво мають співвідноситися з граничними вигодами від граничного прирощення прибутку, отриманого в результаті хабара. У протилежному випадку хабарництво буде попереджено неповністю.

На більш низькому рівні посадові особи часто володіють достатньою свободою у вирішенні питань про те, хто має отримати рідкісне благо — наприклад, муніципальну квартиру, ліцензію на торгівлю спиртними напоями, спрямування справи до конкретного судді і т. ін. Нині окремі суб'єкти — такі як санітарні та податкові інспектори, інспектори з техніки безпеки і міліція — мають повноваження накладати штрафи, але водночас можуть на свій розсуд утриматися від виконання цієї функції. Хоча легальний ціновий механізм може у низці випадків слугувати субститутом хабарів, із погляду державної політики часто є серйозні причини для того, щоб відкинути ринкове вирішення проблеми. **С. Роуз-Аккерман** вбачає найефективнішими засоби боротьби з корупцією серед суб'єктів, які розподіляють блага і накладають штрафи, створення конкуренції з метою стягнення розмірів узятого, які люди готові платити. На його думку, це має сприяти зниженню зацікавленості посадових осіб в отриманні хабарів, оскільки їх розмір перестає компенсувати ризик затримання і розкриття. Конкуренція серед чиновників, які розподіляють рідкісні блага, може бути створена шляхом надання претенденту на отримання цього блага права на подання повторної заявки, якщо попередня відхилена одним із чиновників. Тоді наявність кількох чесних чиновників за такої системи може сприяти чесній поведінці решти, оскільки власник магазину не буде давати великого хабара корумпованому інспектору, якщо очікує, що найближчим часом із перевіркою прийде інший, "незалежний" інспектор.

Отже, використання конкурентних факторів у запобіганні корупції може бути важливим елементом боротьби з хабарництвом чиновників нижчого рангу. Проте зазначимо, що у подавців заявок, які не мають законного права претендувати на отримання блага, або власників магазинів зі значними технічними та юридичними порушеннями бажання давати хабарі не зникає, причому вони готові платити чиновникам більше, якщо очікують, що більшість інших чиновників, до яких вони можуть звернутися, є чесними.

3.7. Нові аспекти сучасного монетаризму.

Сучасні ідеї монетаристів свідчать про істотну зміну уявлень про окремі аспекти монетарної політики і певною мірою є викликом панівній монетаристській ортодоксії. Суть цих змін у тому, що ідеї нових монетаристів базуються на інституціональному аналізі. Їхні думки дещо ближчі до сучасної інституціональної теорії, для якої інститути та їхня поведінка мають для економічного аналізу не менш важливе значення, ніж функціональні зв'язки, якими оперують трансакційні мікро- і макро-моделі. На думку нових монетаристів, нездатність зрозуміти ключові аспекти фінансових інститутів та їх зміни — головна причина останніх невдач макроекономічної політики. Це перш за все рецесії 1991 р. у США і жорсткі кризи у Східній Азії Серед представників таких нових ідей Дж. Стігліц, який, зокрема, ніколи не вважав себе прихильником неокласичної школи з її ліберальною ідеологією, Б. Грінуолд, Б. Ейгенгрін, Л. Сам-мерс, Дж. Тобін та ін.

Представники нового монетаризму на противагу теоретикам ортодоксальної теорії підкреслюють, що особливе значення для функціонування ринкової системи мають процеси кредитування, а не просто грошові трансакції, і грошова маса, що їх обслуговує. Якщо виходити з традиційного підходу монетаристської теорії, який ґрунтується на трансакційному попиті на гроші, то, на думку нових монетаристів, ми не отримуємо відповіді на питання, чому гроші важливі. Згідно з моделлю монетаристської економічної теорії, щоб контролювати економіку, достатньо контролювати пропозицію грошей, оскільки немовби є стійке й просте співвідношення між їх пропозицією та зростанням ВВП (за умови, що попит на гроші стійкий і швидкість обігу незмінна). Тому головний об'єкт регулювання, відповідно до ортодоксальної теорії, — це обсяг грошової маси в обігу. Його зміна за допомогою операцій на відкритому ринку — шляхом купівлі й продажу казначейських векселів, а також завдяки зміні відсоткових ставок щодо цих цінних паперів — буде впливати на величину відсоткових ставок за банківськими кредитами, що й визначає рівень попиту на кредити, обсяг кредитування і, відповідно, масштаби інвестування в економіку країни. Більшість європейських країн у цій політиці дотримується так званого правила Тейлора, яке рекомендує підвищувати відсоткову ставку на 1,5 % за зростання інфляції на 1 % та знижувати її на 0,5% за скорочення реального ВВП на 1%.

Іншою важливою рисою нових монетаристів є те, що вони роблять акцент не просто на значенні грошової пропозиції, а на пропозиції кредитних фондів в умовах недосконалої (або асиметричної) інформації та ринку. Дж. Стігліц і Б. Грінуолд підкреслюють, що "ключем до розуміння грошової економіки є попит і пропозиція фондів для кредитування, які, в свою чергу, залежать від розуміння важливості й наслідків недосконалості інформації для банків". Недосконалість інформації породжує ризик, що веде до зростання трансакцій-них витрат на пошук і придбання такої інформації. Тому ринок кредитів, де панує недосконала конкуренція, не схожий на ринок товарів ("аукціонний ринок"). Якщо відсоткова ставка останнього подібно до ціни будь-якого іншого товару встановлюється просто з метою урівноваження попиту і пропозиції, то відсоткова ставка ринку кредитів враховує також ризик, неоднакову здатність клієнтів повертати кредити, можливість їх банкрутства.

Щодо відсотка, то для банку — це прибуток, для позичальника — обіцянка і зобов'язання заплатити в майбутньому, які часто з різних причин порушуються. Тому в нинішніх умовах розвитку економіки України особливого значення для банку набуває інформація про кредитоспроможність одержувачів позик. В Україні, наприклад, до сьогодні є проблеми правового захисту банків і в окремих випадках немає механізму повернення кредитів. Трансакційні витрати на пошук інформації зростають в умовах рецесії або криз, щоб запобігти ризику, який знижує готовність банків надавати кредити. Згадаймо політичну кризу в Україні кінця 2004 р., коли банки спочатку підвищили відсотки за кредитування, а потім на певний період ввели їх обмеження. У цей період дефіцит грошової маси не компенсувався навіть за допомогою звичних методів монетарної політики, спрямованої на збільшення грошової пропозиції в результаті операцій на відкритому ринку.

Детальніше ризик так званих монетарних посередників описує Дж. Тобін. На грошовому ринку більшість їх бере ризик на себе, що характерно для самої природи тих функцій, які вони виконують. Із ризиком пов'язані й ті можливості отримання прибутку, завдяки яким монетарні операції стають привабливішими для підприємців та інвесторів. Для операцій, які здійснюють банкіри й аналогічні монетарні посередники, основний ризик полягає в тому, що їхня грошова база — це гроші вкладників, які в будь-який час можуть

вимагати виплати, а монетарний посередник (наприклад банк), якщо і може задовольнити цю вимогу, то тільки ціною надзвичайно великих витрат, оскільки більшість їхніх активів неліквідні, їх просто не вдається продати. Деякі з них можна продати в короткий термін тільки за суттєвих втрат. В окремих випадках суб'єктивні, а в інших об'єктивні причини можуть призвести до банкрутства банку, тобто стану, коли банк просто не може оплатити свої зобов'язання, як би довго не чекали цього вкладники та інші кредитори. Інколи всі проблеми зводяться просто до недостатності ліквідності активів посередника. Такий стан перехідний. "Усе було б у порядку, — зазначає Дж. Тобін, — якби можна було продовжувати зберігати ці активи до настання терміну погашення або доти, доки не встановляться нормальні ринкові умови".

Банки та інші фінансові посередники у стабільних ринкових умовах ураховують таку можливість поведінки вкладників. Цим пояснюється наявність у них певної суми грошей готівкою чи (як еквівалент) у вкладі в центральному банку або в інших формах ліквідних активів. Пропозиція цих активів визначається законом, угодою чи просто передбачливістю. Якщо взяти окремих банк, то для нього вплив коштів зазвичай пов'язаний із переміщенням вкладів у інші банки або до інших фінансових посередників. Причина такого впливу — утворення від'ємного сальдо в міжбанківських взаємних розрахунках, які здійснюються за допомогою чеків, або те, що за ініціативою вкладників здійснювалися інші виплати "третім особам". У монетарній системі такий вплив засобів, які покидають банківську систему, в цілому пов'язаний із переходом населення від банківських вкладів до збереження готівкових грошей.

Нові монетаристи вважають, що "такі зрушення щодо грошей відбувалися у відповідь на інновації на грошовому ринку і державне регулювання ставок відсотка за депозитами, а також унаслідок посилення або послаблення мотиву перестороги у населення". У реальному монетарному середовищі вплив коштів може спостерігатися й унаслідок реалізації раніше узгоджених правил запозичення. Система пільгового, автоматичного овердрафту застосовується здебільшого у Великобританії і країнах Британської співдружності. У США вона набуває значного поширення тільки нині, доповнюючи операції, які здійснюються за допомогою банківських кредитних карток. Клієнтам банків, які користуються комерційними позиками, часто надається (в явній або прихованій

формах) кредитна лінія, в рамках якої вони можуть позичати гроші за першою вимогою. Негативним у цьому, на думку А. Саркісянца, є сприяння банківського сектору "заморожуванню" старої структури економіки, а не її прогресивній зміні на користь розвитку переробних галузей і "нової економіки". Це пояснюється відсутністю довіри до нових галузей і ненаданням таких кредитних ліній для активної економічної діяльності.

На думку нових монетаристів, політика має бути гнучкішою, миттєво реагувати і виправляти допущені помилки. Найбільш дієві ті механізми, за допомогою яких помилки можна відразу ж виявити, швидко і легко виправити. Політика МВФ щодо країн Східної Азії втілювалась у підвищенні відсоткових ставок (номінальні відсотки в Індонезії перевищували 80 %, реальні в Кореї — 25 %) і при зміні їх рівня мала змінюватися. У результаті такої політики тисячі фірм були доведені до банкрутства, а зниження відсоткових ставок уже не повернуло їх до активної економічної діяльності. Політика високих відсоткових ставок завдала удару по тих фірмах, які не стали банкрутами внаслідок падіння вартості їхніх активів. Зниження відсотків також не привело до належного відновлення їхньої чистої вартості. Таке становище, на думку Г. Брауна, зумовлене тим, що лібералізація відбувалась до того, як було створено достатні передумови, скажімо, у вигляді розвитку власного фінансового сектору. Тобто мав місце не провал ринкового господарства, а типовий провал політики. "Проблема в тому і полягає, що функціонування ринків за невідповідних регулятивних рамок умов призводить до політичного неприйняття наслідків. У будь-якому разі одне справедливо: упевненість економістів, перш за все англосаксонських, які орієнтуються на концепцію вільної ринкової економіки, у тому, що дерегулювання, у принципі, завжди показує результати економічної діяльності".

Дж. Стігліц деталізує ці причини і підкреслює, що такий збій зумовили рекомендації щодо жорсткості монетарної і бюджетної політики. Це, поперше, нездатність визнати головну роль кредиту та інститутів, які його надають, і, по-друге, неспроможність зрозуміти загрозу банкрутств, викликаних різким зростанням відсоткових ставок із послідовним скороченням припливу капіталу замість його збільшення. Програми МВФ були не в змозі визнати важливість намагань збереження в цілому кредитної системи, стратегічна функція якої "полягає у виявленні перспективних потенційних

інвесторів і наданні грошових засобів найбільш найперспективніших із них".

Отже, для нових монетаристів основний канал активізації економіки — кредитно-грошовий.

3.8. Сучасні монетаристські підходи до проблеми ролі держави в економіці.

Проблема регулювання сукупного попиту є основною суперечністю дискусії між прихильниками монетаризму і кейнсіанства, чи то з позиції його стимулювання, чи обмеження. Справді, навряд чи хто з сучасних економістів буде заперечувати важливість цього фактора при формуванні економічної політики. На практиці завжди є проблема, яку саме політику — грошово-кредитну чи фіскальну — треба проводити, але, на нашу думку, не зовсім правильно розглядати монетарну політику як За механічного перенесення на український ґрунт різних варіантів у підходах до економічної політики наявна насправді **суперечність між прихильниками монетаризму і кейнсіанства** в умовах нормальної ринкової економіки набуває викривленого характеру. Багато українських "кейнсіанців" щиро вірять у те, що дефіцит сукупного попиту — це відсутність грошей у суб'єктів господарювання. Відповідно, їхні рецепти зводяться до тих або інших варіантів збільшення грошової пропозиції і здійснення на підставі цього "монетизації" економіки. Тим часом самого Дж. М. Кейнса хвилювала прямо протилежна проблема: як примусити витратити гроші в умовах, коли господарські суб'єкти цього робити не хочуть. Не випадково як основний інструмент збільшення ефективного попиту він розглядав фіскальну, а не грошово-кредитну політику, яка спрямована на перерозподіл доходів і веде до посилення схильності до споживання, важливого фактора зростання капіталу.

Для ефективної дії монетарної політики необхідно посилити роль держави у створенні режиму нормального ринкового функціонування економіки. Це перш за все внесення корективів у права власності, які забезпечать орієнтацію підприємств на максимізацію прибутку в короткостроковому плані й чистої вартості фірми — у довгостроковому. Найважливішою складовою цього завдання має бути формування ефективного ринкового механізму управління, включаючи й приватизацію, державними активами. Досвід України показав, що держава, маючи велику власність, якою

не керує, негативно впливає на поведінку решти господарських суб'єктів. В умовах такої некерованості з боку держави, надумку А. Алчіана, "яблукам у суспільному саду ніколи не дають дозріти, це є крайнім прикладом твердження, що існування прав власності, які відмінні від приватних, порушує відповідність використання ресурсів їхньої виявленої ринкової цінності".

Не менш важливий аспект успішного прояву монетарної політики і доринкового монетарного механізму — необхідність "розчистити" баланси всіх господарських суб'єктів, включаючи державні, від прострочених взаємних заборгованостей. У протилежному випадку готові жити за ринковими правилами підприємства опиняться просто заблокованими. В умовах наявної економічної дезорганізації, на нашу думку, інститут банкрутства неефективний. Проведення в масштабах держави такої великомасштабної операції можна розглядати як різновид грошової реформи. Підкреслимо, що не спосіб стимулювання сукупного попиту, а монетарний інструмент одночасної монетизації економіки є засобом вирішення системного завдання. "Монетизація (капіталізація), — на думку Ю. Пахомова, — визначає попит, а від його масштабу залежить обсяг ринку. Ринок — об'ємний чи необ'ємний — вирішальним чином визначає статус країни як високорозвинутої або такої, що розвивається, могутньої чи слаборозвинутої".

В умовах структурних змін, які відбуваються під впливом політики монетаризму, **роль держави має посилюватися** для створення відповідних умов і зменшення можливих негативних соціальних наслідків. Адже у самих структурних змінах, притаманних будь-якій економічній системі, немає нічого незвичного. Але одна справа, коли вони охоплюють не більше однієї галузі, а інша — коли вся економіка починає функціонувати за принципово новими правилами, які диктують якісно нову алокацію ресурсів. У такому разі економіка піддається своєрідному різновиду шоку з боку пропозиції, як наслідок, відбуваються серйозні зміни, що зачіпають весь економічний розвиток. На думку Г. Колодко, цьому періоду фундаментальних системних змін, які зачепили саму суть процесу постсоціалістичної трансформації, притаманна своя специфіка. "Багато явищ, які характерні для нього, передбачити було дуже важко. Цим можна пояснювати, нехай частково, великий розрив між надто оптимістичними заявами й очікуваннями з одного боку і

реальністю — з іншого"" . На нашу думку, саме в цьому полягає суть явищ, які пережили всі постсоціалістичні країни: зростання інфляції за спаду виробництва, що поглиблюється, адже стагфляційні процеси взагалі можливі тільки в умовах шоків із боку пропозиції. За шоків із боку попиту одночасне прискорення інфляції і поглиблення спаду, як відомо, просто неможливі.

Шоківі стани з боку пропозиції значно обмежують ефективність регулювання сукупного попиту. Значна частина вільних потужностей — також результат структурних невідповідностей попереднього виробничого апарату потребам нової економічної системи, а не факторів, які лежать в основі сукупного попиту. Для приведення їх у відповідність потрібні кошти, в умовах досконалої конкуренції для алокації додаткових ресурсів, які з'являються в економіці внаслідок їх невикористання, вводяться в дію ринкові механізми: банки, їх стимули, інформаційні ресурси. Це стало підґрунтям для ідеї сучасних монетаристів щодо необхідності зміщення фокусу монетарної політики з трансакційних функцій грошей на роль монетарної політики в її впливі на пропозицію кредиту.

Виділимо фактори, які, на думку монетаристів, вимагають обов'язкового втручання держави в їх розвиток з урахуванням національних інтересів:

1. Загальновизнаною є необхідність залучення іноземного / капіталу в національну економіку держав трансформаційної економіки, але важливо на державному рівні забезпечити захист національних ринків від зовнішнього негативного впливу, який пов'язаний, зокрема, з напливом "вільних" грошей, а також із можливим їх відпливом у майбутньому. Тому стабільність національної економіки і фінансового сектору має спиратися: по-перше, на важелі, які запобігають дестабілізаційному впливу короткочасних "вільних" грошей; по-друге, на системні механізми формування інвестиційних ресурсів.

2. Внаслідок зростання волатильності основних курсових співвідношень і котирувань світового фінансового ринку передбачити міжнародний рух фінансових потоків стало складніше, що зумовлює необхідність проведення такої монетарної політики, яка б значно сприяла зростанню стійкості національних грошових і валютних ринків. У сучасний період більше 10 країн використовують режим валютного керування, причиною введення якого в більшості з них була некерована інфляція. Численні дослідження показали, що

інфляція у країнах, що розвиваються, за режиму валютного керування на середньому рівні становить 6 % на рік, що значно нижче за інфляції при плаваючому курсі (близько 50 % на рік) та інших "прив'язаних" обмінних курсах (близько 20 % на рік).

3. Значна лібералізація руху капіталів на національному ринку несе з собою додаткову загрозу економічного й політичного тиску на країни. Тому завдання держави — не допустити стану, коли "потенційно багата країна внаслідок ліберальних реформ відчужена від свого багатства і діє так, немовби воно їй уже не належить"".

4. Лібералізація руху капіталу може призвести до зниження конкурентоспроможності національної банківської системи і фінансового сектору в цілому. На думку монетаристів, у такій стратегічній галузі економіки, як фінансова, ключові позиції має займати національна грошова влада і національний бізнес. При цьому "грошовим владам потрібно повністю використовувати наявний у них набір важелів і механізмів, які сприятимуть зміцненню економіки і забезпечать ефективне регулювання фінансової сфери". Такий підхід також зменшить відцентрові сили в СНД, породжені, на думку дослідників, "слабкістю національних валют і відсутністю дієздатної системи розрахунків".

Збільшення кількості країн, які намагаються забезпечити конвертованість своїх валют, у тому числі за капітальними операціями, — **об'єктивний процес**. Він зумовлений потребою розширення сфери вигідного застосування "надлишкового" в розвинутих країнах капіталу за порівняно низьких виробничих витрат у країнах, які трансформують економіку до ринкових умов. Водночас можна констатувати, що більшість держав не має можливості ефективно використовувати капітал або встановити конники зазначають, що за останнє десятиліття країни з трансформаційною економікою все більше втягуються у процеси фінансової інтеграції, формально зберігаючи високий рівень контролю за рухом капіталу". Проте в цілому, з макроекономічного погляду, має значення не формальний рівень обмежень, які накладаються державою, а фактичний ступінь мобільності капіталу, можливий у період криз. Спеціалісти МВФ у своїх дослідженнях виділяють важливий пороговий ефект: коли фінансова відкритість економіки перевищує визначений рівень, макроекономічна нестійкість знижується. Якщо фінансову відкритість вимірювати як відношення валових зарубіжних активів і зобов'язань резидентів певної країни до ВВП, то цей

пороговий ефект починає діяти за рівня відкритості близько 50 %. У реальній економіці такий рівень досягнутий тільки в промислово розвинутих країнах, які, таким чином, отримують основний вигравш від поглиблення фінансової інтеграції. Тому зовнішня рівновага та її узгодження з внутрішньою в умовах зростання відкритості має бути однією з основних цілей макроекономічної політики держави.

У сучасній економічній літературі є **три різні погляди** щодо трактування співвідношення ролі національної держави і процесів фінансової й економічної глобалізації — представників революційного, еволюційного та скептичного підходів .

Перший погляд обстоюють прихильники тези про "руйнування національної держави", "розмивання" її ролі (Б. Баді, К. Ейк, К. Омае, Т. Спайбі, С. Перегудов та ін.). Професор із Нігерії Клод Ейк (1939—1996) писав: "Протягом тривалого часу ми гадали, що національна держава — це незмінна основна політична організація людства. Однак, як і визначення глобалізації, це припущення починає здаватися простим, тому що глобалізаційні процеси впливають на національну державу з двох боків. З одного боку — це тиск із метою вийти за межі національних держав і поєднати національні держави... З іншого, тенденція руйнування до рівня складових мовних, національних, релігійних та етнографічних компонентів". На думку К. Ейка, обидві тенденції — до зближення і до руйнування — "з'явилися в результаті зниження необхідності існування і життєдіяльності національної держави". Отже, руйнування національного державного суверенітету відбувається під впливом дії регіональних об'єднань (Євросоюз, НАФТА та ін.), виникнення яких свідчить про транснаціоналізацію економічної діяльності й одночасно дає імпульс для подальшої транснаціоналізації ТНК і транснаціональних управлінських структур (мереж).

Прибічники другого погляду (О.Г. Білоус, О.В. Черковець та ін.), навпаки, наголошують на посиленні ролі національної держави як регулятора соціально-економічних процесів усередині національного господарства та організатора успішного представництва підприємницьких сил своєї країни на світових ринках".

По суті проміжний ("примирювальний") і досить плідний погляд висловлюють учені, які розглядають глобалізацію як виклик тисячолітнім підвалинам державності, критично аналізують ці процеси, але водночас роблять загальний висновок про необхідність

невизначено тривалого існування національної держави як регулюючого механізму відносин усередині країни.

Згідно з їхньою позицією державі відводиться роль одного з ланцюгів складного багатоярусного механізму, що регулює глобальні економічні та інші відносини". Тому про обмеження суверенітету держав можна говорити лише в розумінні потреби дотримуватися загальних норм і правил (що навряд чи можна вважати обмеженням суверенітету). Водночас головне — практична реалізація цих норм і правил зазвичай не може відбутися без відповідних державних інститутів, зокрема фінансових.

Отже, нині практично і серед монетаристів склалася єдина думка щодо необхідності посилення державного регулювання монетарної системи в умовах трансформаційних економік. Підкреслюється важливість такого підвищення ролі держави при переході до ринкових умов як основного інвестора, виробника й "активатора" суспільних благ, як "анклава" соціально економічної системи і гаранта стійкого функціонування та розвитку цієї підсистеми як цілого за визначеними "правилами". "Лібералізація зменшила масштаби прямого державного втручання в економічні процеси. Проте, як показує досвід, роль держави в цьому ніскільки не зменшилася, змінилися лише її пріоритети і механізми втручання". Загальноприйнятим є і визнання її важливих функцій на більш високому рівні розвитку — постіндустріальному суспільстві". Питання, яке залишається дискусійним серед монетаристів, — це "розміри" державного регулювання економіки.

3.9. Критичний аналіз заходів монетаристської політики

У противників і критиків ринкових зрушень будь-які перетворення пов'язані зі словом "лібералізація", викликають опір, а саме слово набуває негативного значення. Головною причиною цього в сучасних умовах, на думку критиків, є те, що ринкове господарство ефективно не функціонує ні у відносинах між Північчю і Півднем, ні у самих країнах, що розвиваються. Власне, це можна почути і від економістів України. *Основними їх аргументами у відстоюванні власної позиції є:* 1) протекціонізм в індустріальних країнах стосовно країн, що розвиваються; 2) негативні соціальні наслідки прийнятих програм структурної перебудови і їхній вплив у подальшому на "Вашингтонський консенсус", від якого слід відмовитися; 3) постійні

міжнародні фінансові кризи, які пов'язують із лібералізацією міжнародного руху капіталів.

Критики "Вашингтонського консенсусу" спираються на факти "провалів" ринку в країнах, що розвиваються. До основних недоліків ринкового господарства відносять насамперед його неспроможність боротися з бідністю, певне поглиблення нерівномірності розподілу доходів між окремими групами населення, збільшення розриву між верхівкою, яка збагачується, і незаможною більшістю. Доктрина "Вашингтонського консенсусу", на думку Р. Кучукова й А. Савки, "мала на меті забезпечення не економічного зростання, а позицій міжнародного фінансового і торговельного капіталу, зацікавленого в установленні контролю над ринками країн, які проводили реформи". Не менш критично висловлюються й окремі українські економісти. "Монетаризм через міжнародні фінансові організації став використовуватися як метод придушення й утримання у стані відсталості "периферійних" економік шляхом нав'язування їм відповідного набору економічних рецептів", — відмічають В. Найдьонов і А. Сменковський.

З погляду ринкового господарства, мета якого — вільна торгівля, критику протекціонізму розвинутих індустріальних країн можна визнати обґрунтованою. Проте серед критиків Вашингтонського консенсусу спостерігається односторонність вимог до розвинутих країн і зовсім не порушується питання про відмову від протекціонізму країн, які розвиваються. Тим часом протекціонізм, який практикують ці країни, можна віднести до неспроможності політики їхніх урядів, далекої від лібералізму, але тільки не до самого ринкового господарства. На думку Дж. Ледьярда, "неспроможність ринку, тобто неефективна ринкова алокація ресурсів, може мати місце в тому випадку, якщо набір! ринків неповний, поведінка суб'єктів неконкурентна або відсутня ринкова рівновага". Багато з пропонованих рецептів критиків "Вашингтонського консенсусу" справді можна віднести до справедливих, націлених на виправлення неспроможності ринку, зокрема: використання податків і субсидій, перерозподіл прав власності й прийняття спеціальних правил ціноутворення. Вони є інструментами, спрямованими на створення ринків, яких не було в минулому. Але слід пам'ятати: корисними вони можуть бути, якщо сприятимуть поглибленню ринку, а не зменшенню його глибини, що призведе до недієздатності, викликані монополістичною поведінкою, у такому разі неспроможність ринку

має фундаментальний характер. Прикладом можуть слугувати випадки природної монополії, негативного зовнішнього ефекту, суспільних благ і монополії на інформацію. Щоб досягти ефективної алокації ресурсів за наявності цих фундаментальних видів неспроможності ринку, потрібно змиритися з тим, що суб'єкти керуються власними інтересами, і використати неринкові варіанти вирішення проблеми. Л. Гуревич називає такий напрям дослідження "теорією механізму стимулювання".

Щодо криз, то серед економістів, у тому числі прихильників монетаризму, склався досить стійкий консенсус стосовно того, що лібералізацію міжнародного руху капіталу в країнах, що розвиваються, потрібно дуже ретельно готувати. У багатьох постсоціалістичних країнах, зокрема в Україні, лібералізація відбувалася до того, як утворилися достатні передумови. Насамперед ідеться про розвиток власного фінансового сектору, наявність якого, як вказує Дж. Тобін, "додає "ринки", які без них просто не могли б існувати".

Навряд чи можна віднести до провалів ринку і неправильне планування під час лібералізації міжнародного руху капіталу — це типовий провал політики. Проблема і полягає в тому, що функціонування ринків за правильних регулятивних рамок умов призводить до політично неприйнятних результатів. Тому більшість економістів усе-таки вважає, що дерегулювання завжди поліпшує результати економічної діяльності.

Основні терміни і поняття

Конституціональний контракт, конституціональна економічна теорія, податкові інструменти, фіскальні інститути, теорія суспільного вибору, бюджетний дефіцит, громадянське суспільство, недержавні організації, економічні блага, комерційний сектор, державний сектор, емоціональні блага, опортуністична поведінка, національні та міжнародні організації громадянського суспільства, соціальний капітал, соціально значимі блага.

Подумай і дай відповідь

1. У чому відмінність конституціональної економічної теорії від традиційної економічної теорії? Наведіть приклади.
2. Поясніть терміни "держава-захисник" і "держава-виробник".
3. У чому полягає практичне застосування конституціональної економічної теорії?
4. З яких елементів складається громадянське суспільство?

Охарактеризуйте їх.

5. Які є форми функціонування громадянського суспільства?
6. Як ви розумієте "право голосування"?
7. Що вимагає поняття "парадокс голосування"?
8. Розкрийте суть економічної теорії "політичних інститутів".
9. Розкрийте основний зміст "теорії політичної ренти".
10. Які фактори, на думку монетаристів, сприяють посиленню ролі держави в економіці?

Тема 4. Теорія неоінституціоналізму. Неоінституціональні теорії економічного зростання.

4.1. Неоінституціональні теорії економічного зростання.

Назва цієї теорії породжує помилкове уявлення про її зв'язок зі "старим" інституціоналізмом Т. Веблена, Дж. Коммонса й Дж. Гелбрейта. Вона виникла внаслідок незадоволення традиційною економічною теорією, яка надто багато приділяла уваги інституціональному середовищу, в якому діють економічні агенти. Проте коріння її сягає неокласицизму, а збіг тут, скоріше, суто термінологічний (наприклад, поняття "угода" є вихідною одиницею аналізу як для Дж. Коммонса, так і для "нових" інституціоналістів).

В економічній літературі теорія неоінституціоналізму відома під кількома назвами: *неоінституціоналізм* (тобто течія, яка оперує поняттям "інститут" із нових, відмінних від "старого" інституціоналізму позицій); *транзакційна економіка* (тобто наука, яка вивчає трансакції (угоди) і пов'язані з ними витрати); *економічна теорія права власності* (оскільки право власності є найважливішим і надто специфічним поняттям цієї теорії); *контрактний підхід* (оскільки будь-які організації, від фірми до держави, вважаються складною сіткою явних і неявних контрактів). Початок розвитку цього напрямку поклала праця Р. Коуза "Порядок фірми" (1937). Тривалий період перебуваючи "на задвірках" економіки, теорія неоінституціоналізму лише у середині 70-х років висувається на перший план. Із цього часу вона починає функціонувати як особлива течія економічної думки, що відрізнялася не тільки від неокласичної ортодоксії, а й від різних неортодоксальних концепцій. Але остаточно заслуги нової теорії було визнано у 90-х роках із присудженням Нобелівської премії двом її представникам — Р. Коузу (1991) і Д. Порту (1993).

Основою неоінституціоналізму стали дві загальні установки:

1) соціальні інститути мають значення; 2) вони піддаються аналізу за допомогою стандартних інструментів економічної теорії. На межі 50—60-х років економісти-неокласики почали застосовувати методи мікроекономіки для вивчення таких по-заринкових явищ, як дискримінація, освіта, шлюб, злочинність і т. ін. Це проникнення у суміжні та соціальні дисципліни стали називати "економічним імперіалізмом".

Одним із найяскравіших проявів цієї тенденції став неоінституціоналізм. Нова теорія взяла за базову модель раціонального вибору в умовах заданого набору обмежень (ядро неокласичної теорії), відкинувши цілий ряд допоміжних припущень та збагативши її новим змістом.

Стандартна неокласична модель відображає людину також як гіперраціональну істоту, тоді як *неоінституціональний підхід передбачає* реалістичніше описання самого процесу прийняття рішень. Це набуває втілення у двох його найважливіших поведінкових передумовах — обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки. Перша відображає факт обмеженості людського інтелекту. Тому агенти економіки змушені зупинитися не на оптимальних рішеннях, а на тих, що здаються їм найбільш прийнятними відповідно до наявної у них обмеженої інформації. Їх раціональність буде виражатися в намаганні економити не тільки на матеріальних витратах, а й на своїх інтелектуальних зусиллях. За інших рівних умов вони будуть віддавати перевагу рішенням, які ставлять менше вимог до їх передвіщення, розрахункових можливостей.

За визначенням О. Вільямсона, який і ввів у обіг це поняття, **опортуністична поведінка** передбачає "дбання про власний інтерес, яке доходить до віроломства". Йдеться про порушення взятих на себе зобов'язань, наприклад ухиляння від умов контракту. Індивіди, які максимізують корисність, будуть поводитись опортуністично (надаючи послуги у меншому обсязі і гіршої якості), коли це обіцяє їм прибуток, у неокласичній теорії для опортуністичної поведінки немає місця, оскільки володіння досконалою інформацією виключає таку можливість.

Зменшувати негативні наслідки опортуністичної поведінки має значна частина інститутів — традицій, звичаїв, правових норм. Соціальні інститути, на думку Вільямсона, задовольняють обмежено

розумні істоти неідеальної моралі. За відсутності проблем обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах просто відпала б.

Нова інституціональна школа *по-іншому формулює завдання нормативного аналізу*. При оцінці економічних механізмів, що реально діють, ортодоксальна неокласична теорія приймала модель досконалої конкуренції. Відхилення від оптимальних ознак цієї моделі вважалося "провалами ринку", а надії на їх ліквідацію покладалися на державу. Припускалося, що вона володіє інформацією в повному обсязі і на відміну від індивідуальних агентів діє без непорозумінь.

Відкидаючи подібний підхід, неоінституціоналісти вважають, що оцінка діючих інститутів має проводитись із зіставлень не з якимись уявними конструкціями, а з альтернативними, реалізованими на практиці. Нормативний аналіз має проводитись у порівняльно-інституціональній перспективі. Така зміна точки відліку неминуче веде до переоцінки багатьох традиційних форм державного втручання в економіку.

Долаючи багато обмежень неокласичної моделі, *теорія неоінституціоналізму одночасно поширювала принципи мікроекономічного аналізу* на сфери, які раніше вважалися прерогативою марксизму і "старого" інституціоналізму. Тому окремі дослідники визначають її як узагальнену неокласичну теорію. Інші провідні теоретики неоінституціоналізму (Р. Коуз, О. Вільямсон та ін.) бачать у ній конкуруючу теоретичну систему, повністю несумісну з неокласичною ортодоксією і здатну у перспективі замінити її. Яка з позицій стане в майбутньому пріоритетною, нині сказати важко. Але з упевненістю можна стверджувати, що теоретичне самовизначення нового напрямку ще не завершено.

Трансакційний підхід до вивчення економічних організацій спирається на ідеї Р. Коуза. З позицій цього підходу організації є засобом скорочення трансакційних витрат. Акцент робиться не на стадії укладення, які є центром уваги теорії відносин між агентами, а на стадії виконання контрактів. В одній із гілок цього підходу головною пояснювальною категорією є витрати виміру кількості та якості товарів і послуг, які передаються в угоді. Тут можна назвати праці С. Чена, Й. Барцеля і Д. Норта. У центрі уваги школи, яку очолює О. Вільямсон, є проблема "регуляційних структур" — механізмів для оцінки поведінки учасників контрактних відносин,

вирішення виниклих суперечок, адаптації до неочікуваних змін, застосування санкцій до порушників. Кожній угоді, на думку О. Вільямсона, відповідає свій тип регуляційних структур, які краще за інших забезпечують її виконання".

Важливим аспектом дослідження неоінституціоналізму є аналіз окремих питань, які стосуються взаємодії, з одного боку, структури і функціонування інститутів ринкової економіки, а з іншого — політики, яка проводиться в їх рамках, і ефективності її інститутів з акцентом на наслідках для довгострокової динаміки виробництва. Світовий досвід розвитку економіки показав, що на визначеному рівні зрілості економічні механізми роблять довгострокове економічне зростання неминучим. Основна причина самопідтримуючого характеру зростання — об'єктивне бажання виробників максимізувати прибуток, а споживачів — крапле жити. У довгостроковому плані цих цілей неможливо досягти шляхом перерозподілу національного доходу, який залишається на одному рівні. Розвиток вимагає зростання виробництва.

Політичні сили, які приходять до влади, мають активно сприяти зростанню, а інакше у демократичних країнах через конституційно встановлений період часу шляхом демократичних виборів утратять свої позиції. Це ж стосується і недемократичних країн, де владу можна зберегти довше і втратити її під сильним політичним тиском вуличних протестів (Україна кінця 2004 — початку 2005 р.), але тим глибшою буде в кінцевому підсумку криза політичного керівництва, при цьому країна може бути втягнута в пучину хаосу з негативними наслідками для населення й економіки. Разом із тим не можна виключати того, що уряд може проводити ефективну політику, спрямовану на досягнення цієї мети.

Економічна політика (бюджетно-податкова, грошово-кредитна, промислова або торговельна), яка проводиться урядом або незалежним центральним банком, може бути свідомо орієнтована на досягнення інших пріоритетних цілей на шкоду економічній динаміці, яка розглядається як другорядне питання. Інколи така політика виправдана, особливо коли йдеться про відновлення фінансової й економічної рівноваги. Але в інших випадках, як це було продемонстровано в Україні в 1990-х роках, це означає змішування інструментів економічної політики з її цілями.

У виборі ефективної економічної політики слід урахувувати регіональний аспект створення і розподілу доходів, оскільки політика

(пере)розподілу ВВП у часі і просторі, скоріше, може викликати незадоволення, ніж сама динаміка виробництва. Інколи в період відносно різкого зростання виникає більша кількість соціально-економічних проблем, що зумовлено прагненнями перерозподільчих процесів. Слід ураховувати, що незадоволення, на перший погляд, несправедливим розподілом плодів зростання може бути сильнішим, може мати негативні наслідки у довгостроковому періоді. Несправедливий розподіл доходу (або, точніше, його реального приросту), завдає шкоди не тільки із соціального погляду, а й суто прагматичних причин, оскільки стримує підвищення ефективності економічного зростання, повертається через певний період проти тих, хто від нього виграв на початку.

Інститути у вузькому розумінні — це правила економічної гри (в цьому випадку ринкової), встановлені законом і організаціями, які забезпечують дотримання цих правил усіма економічними суб'єктами, використовуючи стимули, винагороди і покарання. Це, власне, державні та недержавні організації, підприємства державного сектору, що зникає, і приватного сектору, що зростає, внутрішні і зовнішні агентства, які оперують у відкритій ринковій економіці, фінансові посередники і брокери, а також домапіні господарства. У сучасній економічній літературі часто використовується слово "інститут" у значенні "організація" або "структура". Наприклад, маються на увазі державні або фінансові інститути. На думку Г. Колодко, до них належать ті, "які організують, контролюють і формують економічні процеси для забезпечення їх достатньо гладкого протікання з належним урахуванням інтересів усіх учасників процесу соціального відтворення".

Крім того, **ринкові інститути включають:** контракт між підприємцями й арбітражні або судові процедури; ціну товару або послуги, погоджену між продавцем і покупцем, і право оскаржувати постачання неякісної продукції; об'єднання споживачів, які зміцнюють ринкові позиції у суперечках із виробниками і продавцями. *Неоінституціоналісти розширили розуміння інститутів. У їх розумінні інститути — це:*

— процедури і правила поведінки, санкціоновані законом або звичаєм;

— законодавчі та регулюючі норми, які захищають інтереси ринкових суб'єктів;

— організації й адміністративні/політичні структури, які

задовольняють потреби різних ринкових суб'єктів — від уряду і центрального банку до комісій з ринку цінних паперів і антимонопольних органів (які мають примушувати економічні суб'єкти дотримуватися специфічних законодавчих норм в інтересах усієї соціально-економічної системи) і комерційних банків та товарних бірж;

— інститути у широкому розумінні, які включають ринкову культуру і менталітет.

Звідси неоінституціоналісти розглядають економічну політику як здатність вирішити масштабні соціальні проблеми на економічній основі.

4.2. "Інституціональні пастки" трансформаційного періоду.

Націлені на поліпшення ліберальні цілі реформи в Україні дали настільки суперечливі результати, що це перетворило теоретичний парадокс у реальну проблему. Відмова від планування сприяла не збільшенню виробництва, а його глибокому занепаду; знищення системи всеохопного контролю за населенням зумовлювало не становлення громадянського суспільства, а зростання кримінальної і девіантної поведінки; відмова від монополії на зовнішню торгівлю обернулася стихійним вивезенням капіталу і природних ресурсів країни. Аналізуючи непередбачувані результати макроекономічної політики, економісти вживають термін **інституціональна пастка**. Цей термін фіксує стійкі негативні інституціональні наслідки тих чи інших макроекономічних рішень. Наприклад, інфляція в Україні, яка супроводжувала лібералізацію цін, зумовила масштабний і тривалий бартер. Причиною цього стало те, що при прийнятті макроекономічних рішень не враховувалася специфіка інституціонального середовища, яке склалося в Україні. Ігнорування умов, у які були поставлені ідеальні неокласичні моделі, призвело до неочікуваних, інколи прямо протилежних, результатів.

На відміну від інших напрямів економічної теорії, *інституціональна теорія ставить у центр аналізу специфічні умови застосування моделей узагалі, причому як на мікро-, так і на макрорівні*. Виходячи з обґрунтування неоінституціоналістів, що деякі "інституціональні пастки" пояснюються труднощами з знаходженням рівноцінної заміни учасникам угоди на мікро-рівні, можна пояснити, наприклад, той самий бартер. Підприємство в структурі радянської економіки не мало особливих альтернатив у

виборі постачальника і покупця. Після скасування директивного планування підприємства всередині виробничого ланцюжка перетворилися на заручників тих, які були ближчими до споживача. Враховуючи безвихідність ситуації, покупець потенційно міг знизити ціну на продукт, який виробляло це підприємство, навіть нижче за собівартість. За збереження попередніх виробничих зв'язків обмежити опортунізм покупця давав змогу тільки перехід до бартерних розрахунків. Як показав досвід України, такий стан існує до появи інфраструктури посередників.

Виявленню обмежень щодо застосування моделей економічного розвитку, які виникають на мікрорівні, допомагає аналіз **формальних і неформальних інститутів**. До *перших* відносять закони, писані правила, а до *других* — звичаї, неписані норми і загальноприйняті умовності". Працювати з формальними інститутами досить легко: інформація про них доступна і можливі досить швидкі зміни за допомогою вольових рішень. Розуміння пріоритетності змін у формальних інститутах відображає зміщення акцентів при реалізації другої хвилі реформ у колишніх соціалістичних країнах на основі "пост-Вашингтонського консенсусу". Зокрема, на новому етапі реформ пріоритетними завданнями стали створення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечення гарантій приватної власності, зміцнення структур корпоративного управління, розвиток приватних і суспільних регулятивних структур, підвищення ефективності роботи податкових органів. Тобто на відміну від реформ першої хвилі, які ґрунтувалися на копіюванні абстрактних моделей із немовби наперед відомим результатом — досконалоконкурентний ринок, реформи другої хвилі зумовлюють досягнення цього результату за допомогою зміни формування інститутів.

Разом із тим, як показує досвід України, "інституціональні пастки" виникають і в нових умовах, та не тільки внаслідок неадекватності формальних інститутів і механізмів примусу до використання їх розпоряджень, а й у результаті обмежень, які створюються неформальними інститутами. На практиці їх урахування є складнішим процесом, тому неформальні рамки діяльності за неоінституціонального підходу майже не беруться до уваги. А саме неформальні інститути найменше піддаються вольовим впливам, їх зміна має вкрай інерційний характер. Ще Т. Веблен писав із цього приводу: "Інститути — це результат процесів, які відбуваються в минулому, вони пристосовані до обставин минулого... Звичайний

спосіб мислення має тенденцію продовжувати своє існування невизначено довго".

Виявлення обмежень, пов'язаних із неформальними інститутами, вимагає застосування наукових методів аналізу, які більше характерні для соціології та інших соціальних наук — польових досліджень або роботи з історичними документами. Це зумовлено їх прихованим, імпліцитним характером. Визнання їх вимагає надання реформам не суто технологічного, а генетичного характеру, що означає перенесення акценту з бажаного кінцевого результату на дійсну "спадщину минулого". Неформальні обмеження аналізують переважно в рамках "старого" інституціоналізму й економіки узгодження. Їх вивченню, на думку Г. Еггертсона, за допомогою неоінституціональної теорії перешкоджає переважно "теологічний" характер неокласичного підходу, прихильниками якого залишаються неоінституціоналісти, і відсутність не характерних для економічної теорії методів аналізу".

Не менш важливим для успішного втілення реформ є врахування обмежень, які породжуються у середовищі учасників трансакцій владними відносинами. Більшість сучасних економістів зводять вивчення влади до питань примусу до виконання зафіксованих у законах розпоряджень, що означає ставити владу в контекст формальних інститутів державності. "Примусова політична організація, яка функціонує на постійній основі, називається "державною", — зазначає М. Вебер, — її адміністративний персонал успішно зберігає монополію на легітимне використання фізичної сили для забезпечення порядку".

Проте розуміння влади значно ширше, оскільки включає неформальні відносини, які складаються на основі звернення до силових структур держави, і пронизує найрізноманітніші сфери повсякденного життя. Такі локальні й неформальні відносини панування і підлеглості до останнього часу були поза увагою економістів. Це була, скоріше, прерогатива соціологів і політологів. Разом із тим вони є одним із найважливіших механізмів інертності та правонаступництва в інституціональних змінах, що особливо яскраво виявляється в трансформаційній системі України.

Характерною особливістю неоінституціоналізму є посилення на різні, інколи протилежні, теорії. Але, оскільки жоден із напрямів інституціонального аналізу не дає змоги охопити весь комплекс обмежень — від неформальних і формальних інститутів до специфіки

мікроекономічних умов, — такий підхід є виправданим. Більше того, основні інституціональні підходи мають різні предмети дослідження (точніше, вони володіють порівняльними перевагами в аналізі різних інституціональних обмежень), що спонукає до аналізу предметних областей, у рамках яких теорії володіють порівняльними перевагами. Тому одночасне звернення до частково взаємодоповнюючих, частково конкуруючих підходів дає змогу зробити їх взаємну критику експліцитною, а отже, перетворити її на фактор прогресу наукового знання. Адже сучасна економічна теорія має переважно "монологічну" природу: прихильники різних теорій інколи просто не слухають аргументів один одного. Тому, на думку окремих економістів, посилення на конкуруючі підходи є важливим кроком у напрямку до розвитку наукового діалогу, надає науці "поліфонічного" виміру. Різноманітний характер інституціональних обмежень особливо стимулює поліфонічний аналіз.

У сучасній економічній літературі до *"інституціональних пасток"*, які виникли в результаті ігнорування інституціональних обмежень, відносять попірення бартеру, неплатежів, ухилення від податків і корупції. І майже не приділяється увага ряду "пасток", зумовлених специфікою проведеної в Україні приватизації. На практиці це була реалізація одного з ключових пунктів "Вапінгтонського консенсусу" — приватизації державної власності.

Основні етапи приватизації в Україні — "мала" приватизація, масова приватизація, грошова приватизація і "заставні" аукціони — припали на першу половину 90-х років. Проте нова структура власності не тільки не відповідає критеріям економічної ефективності, а й створює передумови для загострення соціально-економічних проблем у середньо- і довгостроковій перспективі. Згадаємо націоналізацію і перепродаж такого гіганта, як "Криворіжсталь", який є лише одним із проявів проблем, зумовлених потраплянням в "інституціональні пастки" приватизаційного періоду.

Масова приватизація в Україні створила передумови для розпорощення акціонерного капіталу серед багатьох індивідуальних власників. Ніхто з останніх не став власником достатньо великого пакета акцій, щоб контролювати дії менеджерів. Водночас на дії менеджерів не накладав обмежень і фондовий ринок, який переживав етап свого становлення. До сьогодні число підприємств, чиї акції регулярно котируються на фондовому ринку, в Україні менше, ніж у багатьох країнах Східної Європи. Послаблення

або відсутність внутрішнього і зовнішнього контролю створили передумови для опортуністичної поведінки менеджерів, тобто максимізації ними власної корисності на шкоду інтересам акціонерів. У результаті малої приватизації на початку 90-х років ХХ ст. в Україні були зруйновані старі механізми контролю за менеджерами, а нові, у крайньому разі в коротко- і середньостроковій перспективі, не були створені. Адміністративний контроль з боку профільних міністерств і відомств став уже неможливим, а ринкові механізми контролю з боку акціонерів і фондової біржі ще не почали діяти.

Досвід Японії показав інший варіант реструктуризації — у рамках сімейних корпорацій, подібних до дзайбацу. Оскільки власник безпосередньо приймає всі ключові управлінські рішення, то опортунізм менеджерів або повністю виключається, або набуває форми відносин між батьком — засновником компанії і його синами-нащадками. Варіантів контролю за діями дітей значно більше, враховуючи інтенсивність сімейно-родинних зв'язків, які буквально "пронизують" управлінські структури. Цей варіант реструктуризації не слід відкидати і для України, але варто враховувати низку обмежень, як універсальних, так і специфічних для нашої країни. З одного боку, сімейна структура в Україні слабкіша, ніж в азіатських країнах, спостерігається навіть криза традиційної сім'ї. До того ж "сімейний" варіант реструктуризації фактично переносить основні конфлікти на момент успадкування. За наявності кількох нащадків виникає ще більше перепон для розвитку суспільного бізнесу. Навіть у випадку ідеальної сім'ї число її членів, у стосунках між якими виключений опортунізм, значно менше необхідного для управління великою фірмою. З іншого боку, в довгостроковій перспективі "сімейна" реструктуризація може стати основою для розвитку мережевого капіталізму.

*Особливістю українського інституціонального середовища, яку часто економісти випускають з поля аналізу, слід визнати відсутність чітких меж між політикою, економікою, наукою та іншими суспільними сферами. Тому, як справедливо зазначають окремі дослідники, не виключено, що критерії справедливості, важливі для однієї сфери, застосовуються за її межами*⁴ Цим викликано те, що в сучасній економічній літературі при оцінці результатів приватизації в Україні, зокрема, використовуються і традиційні, і політичні, і власне економічні критерії справедливості. Таке розмаїття критеріїв навряд чи сприятиме досягненню консенсусу стосовно справедливості

розподілу прав власності не тільки в середовищі простих громадян, а й між різними групами підприємців і політичних діячів. Цим можна пояснити факт того, що економічно неефективна структура власності в Україні стає ще і соціально нелегітимною, що і загострює політичну боротьбу за владу і не є стійким фактором економічного зростання в майбутньому.

Економічна неефективність і соціальна нелегітимність структури прав власності, яка склалася в Україні на початку ХХІ ст., в окремі складні періоди розбудови української державності є основною причиною спроб підняти до політичного рівня питання про можливість перегляду підсумків приватизації і їх коригування за допомогою активнішого втручання держави. Про таку можливість, зокрема, пише Дж. Стігліц. Проте неминучі з низки економічних і соцігільних причин намагання "перерозподілу" власності адміністративними засобами не вирішують проблем, які виникають, а тільки поглиблюють їх, породжують нові "інституціональні пастки". Можна стверджувати, що за збереження незмінними наявних інституціональних обмежень втручання представників постсоціалістичної держави в процес перерозподілу власності призведе до ще більші незадовільних в економічному і соціальному аспектах наслідків.

Отже, є "інституціональна пастка" постприватизаційного розвитку української економіки. З одного боку, спостерігається об'єктивна тенденція до адміністративного перерозподілу прав власності, продиктована неефективністю і соціальною нелегітимністю їх структури, яка склалася на початку ХХІ ст. А з іншого — намагання вольового перерозподілу прав власності за збереження без змін наявних формальних і неформальних інститутів не тільки не вирішить проблеми, а й призведе до їх загострення.

4.3. Теорія участі працівника в управлінні та прибутках.

Найбільший внесок у розвиток цієї теорії зробив професор економіки Європейського (Флоренція) і Сієнського університетів Д. Путі. Її важливість полягає в тому, що вона розкриває економічні аспекти відносин на сучасному ринку праці. Найбільш широко використовується капіталістичними фірмами й утверджується в сучасній моделі ринку праці України договір найму, який містить три основні пункти: у ньому обумовлюються фіксовані ставки заробітної плати за одиницю часу, підлеглість працівників на робочому місці

роботодавцю і короткостроковий характер найму. Нерідко є відхилення від цього стандарту. Вони є результатом індивідуального або колективного торгу на ринку праці, в процесі якого виграти та програші для кожної сторони урівнюються або безпосередньо, або через відповідні зміни інших параметрів трудового договору. Законодавство й економічна політика держави можуть накладати певні обмеження або безпосередньо фіксувати їх значення. Ринок, діючи всередині цих заданих меж, визначає всі інші.

Є **короткостроковий і довгостроковий контракти**. При довгостроковому наймі опціон найманого працівника має цінність (для найманого працівника) і пов'язаний із витратами (для роботодавця), які компенсуються нижчою заробітною платою, ніж за короткостроковими договорами найму. Передбачення договором цих умов про автоматичну часткову і спізнілу індексацію номінальної заробітної плати за індексом споживчих цін у проміжку між двома послідовними раундами переговорів про заробітну плату вигідне робітникам, коли темпи інфляції уповільнюються, і роботодавцям, коли інфляція прискорюється. Система відрядної оплати праці, розміри якої залежать від індивідуальної продуктивності, дає робітникам короткострокову премію (або здійснює вирахування) за те, що вони доклали в поточний період більше (або менше) зусиль, ніж передбачалося договором про тимчасову ставку, а також автоматично гарантує їх частину виграшу від зростання продуктивності праці, оскільки з договором роботи зростає і справедливість, хоча цей зовнішній ефект може бути зведений до нуля під час чергового перегляду ставок оплати працівника. За відрядної оплати праці роботодавці мають можливість економити на витратах найму, лінійному контролі і контролі за дотриманням договірних зобов'язань (працівники самі зацікавлені працювати з високою віддачею), а втрачають на тому, що у разі зростання виробітку змушені більше платити працівникам. Ці витрати можна компенсувати при наступному перегляді ставок відрядної оплати, встановлюючи їх на такому рівні, що це примусить робітників працювати ще старанніше і швидше нарощувати свою продуктивність. При цьому вибір, який робиться в результаті гри ринкових сил, зазнає прямого або непрямого впливу державної політики, спрямованої на досягнення таких цілей, як справедливість, розподіл, зайнятість, стабільність цін, ефективність і економічне зростання.

В. Бартлет і М. Юваліс у своїх дослідженнях показують, що поєднання приватних інтересів і державної політики визначає ступінь участі робітників у прийнятті рішень підприємства (участь в управлінні) і їх участь у результатах діяльності підприємства (участь у прибутку)". За кооперативної форми власності участь робітників в управлінні фактично досягає рівня повного підприємництва, яке реалізується через участь у загальних зборах, виборах керівних органів й участь у призначенні директора і менеджера. Інші організаційно-правові форми підприємств реалізують участь робітників в управлінні через доступ до інформації і право на отримання консультацій, участь у виробленні рішень із питань умов праці та її організації, а також внутрішньофірмових соціальних питань через робітничі ради або інші аналогічні органи, аж до участі на правах меншості (або навіть на паритетних началах) у роботі ради директорів акціонерної компанії й у виборі її членів. Останнє, на думку Х. Нутзінгера, дає можливість безпосередньо впливати на рішення стосовно трудових відносин, обсягу і структури інвестицій та із інших важливих питань, особливо якщо серед інших членів ради директорів немає єдності.

Участь працівників в управлінні фірмою може мати такі наслідки:

1. *Урахування* думки працівників при вирішенні питань, пов'язаних із поділом праці та її організацією, зменшує "важкість" праці, оскільки керівництво фірми часто не враховує переваги робітників стосовно використання їх праці або орієнтується на потреби "гіпотетичного", "усереденого" працівника. За невеликої кількості підприємств у галузі робітничий контроль необхідний для зменшення "важкості" праці та почуття "відчуження". Досліджуючи цей аспект, Ю. Рагано відзначає відсутність будь-якої залежності впливу робітничого контролю на продуктивність праці.

2. *Надання* працівникам повної і достовірної інформації, можливості брати участь у виробленні рішень сприяє тому, що вони починають частково ідентифікувати себе зі своїм підприємством і, головне, починають більше задумуватися про його Майбутнє, розуміють, що вони залежать від їх власних рішень. Такий підхід сприяє зменшенню кількості трудових конфліктів і знижує їх гостроту. На думку М. Аокі, Дж. Кобле, Д. Мюллера та ін., такий підхід збільшує вірогідність прийняття адміністрацією непопулярних рішень. При цьому, як зазначає Е. Фуроботн, слід урахувати, що в

результаті введення механізму участі в управлінні гасити трудові конфлікти стає легше, але з часом ці конфлікти можуть виникати знову. Крім того, зберігається основна суперечність між працівниками, які мають роботу, і безробітними, яка може загостритися у разі вжиття фірмою заходів, спрямованих на захист зайнятості. Зрозуміло, що ті, хто працює і може впливати на рішення, які приймає керівництво, через механізм участі в управлінні, будуть підтримувати подібні рішення свого керівництва.

3. *Залучення* робітників до управління посилює відповідність між правами й обов'язками працівників, оскільки участь в управлінні — це зворотний бік тих ризиків, яким працівники піддаються разом із підприємством. Оскільки робітники, на відміну від капіталістів, не можуть диверсифікувати ризики, продаючи послуги праці одночасно кільком підприємствам, вони піддаються ризику безробіття і ризику втрати доходів. Це є основним мотивом вимоги участі в управлінні — вимоги, з якою роботодавець до певного часу може погодитися, віддаючи перевагу участі робітників в управлінні замість того, щоб підвищувати їм зарплату або гарантувати довготривалу зайнятість.

Не менш важливим аспектом цієї проблеми є участь робітників у прибутках. За сучасних умов капіталістичного виробництва така участь набуває різних форм: участь у чистих доходах кооперативів; премії за результатами роботи підрозділу чи всього підприємства; участь у валовому або чистому доході чи прибутках, опціони на придбання акцій; участь в інвестиційних фондах підвищення зарплати залежно від зростання продуктивності праці.

Наслідки від участі у прибутках можуть бути такими:

1. Підприємства і фірми, які запроваджують участь у прибутку, характеризуються значним зростанням продуктивності праці.

2. Більшу стабільність рівня прибутку і її норми забезпечують циклічна гнучкість трудових доходів. Підприємству, фірмі зберегти постійний рівень зайнятості в процесі циклу за рахунок однієї тільки циклічності трудових доходів не вдається, оскільки граничні трудові витрати для підприємства, тобто фіксований компонент оплати праці, не змінюються автоматично в процесі циклу, змінюється тільки частина заробітку, пов'язана з участю у прибутках.

3. На підприємствах з участю працівників у прибутках при цьому рівні зарплати рівень зайнятості зазвичай вищий, ніж за гарантованої заробітної плати.

У реальній економіці участь у прибутку не є одзначно переважним варіантом порівняно з гарантованою зарплатою. Для робітників перехід до участі у прибутках означає, що замість первинного розподілу вірогідності рівнів зайнятості за фіксованого і гарантованого доходу вони отримують новий розподіл із вищим середнім рівнем зайнятості (внаслідок зниження граничних витрат на оплату праці), але з не меншим циклічним коливанням. Щодо зарплати, то вона більше коливається (зазнаючи впливу циклу і специфічних змін, які відбуваються з фірмою), хоча середній (реальний) рівень її зростає. Для фірм участь у прибутках знижує депресію норми прибутку навколо того ж середнього значення (або меншого середнього значення, якщо працівники захищені від фактичних утрат; вплив на реальну норму прибутку залежить від правил підрахунку і вибору індексу цін). Для забезпечення вищої зайнятості та стабільності цін держава може передбачити пільги з податків на прибуток для тих фірм, де наймані працівники беруть участь у прибутку, проте так само вона може субсидувати граничні витрати на оплату праці для тих підприємств, які сплачують своїм робітникам тверду зарплату. Як вважає Д. Нут, крім викладених вище, інших основ для нав'язування працівникам і фірмам практики участі у прибутках, якщо вони самі не хочуть, немає.

Між результатом участі в управлінні й участю в прибутку є взаємозв'язок. Зростання продуктивності внаслідок участі у прибутку може посилитися, якщо робітники зможуть колективно вирішувати, як їм краще організувати свою працю, і на впаки, зниження продуктивності в результаті робочого контролю за організацією праці можна загальмувати, якщо запровадити участь у прибутку. Посилення перепадів у зарплаті на різних фазах циклу і на різних підприємствах, які характерні для системи участі у прибутках, роблять аргументи на користь участі робітників в управлінні, які за стабільної заробітної плати впливають зі схильності робітників до ризику безробіття, ще більш вагомими. При цьому премія за ризик, запровадження якої вимагають не схильні до ризику робітники як умову заміни частини фіксованого заробітку участю у прибутку, може бути зменшена у випадку залучення робітників до прийняття рішень про перехід до участі у прибутку. В результаті такої участі знижуються частота і гострота конфліктів, оскільки в результаті суперечності між "нами" і "ними" інакше б виявились як зовнішні.

Але умовою ефективності будь-якої системи стимулювання є вимога про те, що права не мають бути відокремлені від обов'язків.

На думку Дж. Кабле, між цими двома явищами є певна **кореляція**: на приватних підприємствах і участь робітників в управлінні, й участь у прибутку дорівнюють нулю, а в кооперативах, на підприємствах, де реалізовані інші форми партнерства між працею і капіталом, вони дорівнюють одиниці. Незначний ступінь участі в управлінні, як правило, супроводжує незначний ступінь участі в прибутку, і навпаки. Високий ступінь одного з цих показників без іншого практично не спостерігається.

Б. Ворд і Дж. Ванек зазначають, що чим вищий ступінь участі в управлінні прибутку, тим нижча схильність фірми, підприємства до фінансування інвестицій за власний рахунок. В окремих випадках ці явища можуть "гаситися" іншими економічними і позаекономічними стимулами (гарантована зайнятість, прагнення до зростання і т. ін.). На думку авторів, бажання працівників вимагати участі в управлінні й можливості домогтися виконання цієї вимоги, як у випадку інших вимог, зростає в міру зниження рівня безробіття. Разом із тим емпіричні дослідження останніх років Дж. Кабле, Ф. Фіцроу, С. Естріна та ін. свідчать про помірне, але відчутне поліпшення економічних показників при введенні участі робітників в управлінні й прибутку на конкретних підприємствах, хоча загальних висновків відповідно до наявних закономірностей вони не роблять.

4.4. Теорія галузей, які переживають занепад.

Найзначнішими з цієї проблеми є праці дослідників Лестера С. Туроу, С. Мелмана, Дж. Жузмана і Р. Лоуренса та ін. В економічній літературі термін **"галузі, які переживають занепад"** вживається у двох розуміннях: галузі, які занепадають, оскільки продукція, яку вони випускають, заміщується новими товарами, які мають кращі споживчі якості; галузі, які занепадають у країні А, тому що нині ці продукти вигідніше виробляти в країні Б й експортувати в країну А. Нині термін **"галузі, які переживають занепад"** широко застосовується саме у зв'язку з переміщенням виробництва з однієї країни до іншої. Пояснюється це тим, що такий тип занепаду оцінюється суспільством далеко не так однозначно, як перший, який не викликає протистояння. Перехід до вживання більш якісних і досконаліх продуктів є закономірним у прогресивному суспільстві. Зберігаючи ринок старих товарів і старі робочі місця, ми свідомо

чинили б опір появі нових товарів і більш високооплачуваних робочих місць, пов'язаних з їх виробництвом, що в кінцевому підсумку могло б призвести до стримання зростання життєвого рівня. Тому ніхто в суспільстві не чинить опору модернізації таких галузей.

Усі виробники, що втрачають прибуток, відчують різке скорочення своїх доходів, тоді як число споживачів, чії реальні доходи хоч трохи виросли, дуже велике, у загальній сумі сукупний вигравш перевищує сукупні витрати, але останні сприймаються дуже боляче, вигравш на одну особу настільки невеликий, що його політична значимість практично дорівнює нулю. А якщо врахувати, що в сучасному світі інтереси виробників майже завжди мають більшу політичну вагу, ніж інтереси споживачів, то ми отримаємо набір політичних причин, які штовхають уряд на здійснення протекціоністських заходів, спрямованих на захист збиткових виробництв.

Якщо змодельювати *розвиток подій, то можливий такий сценарій*. Якщо внутрішній ринок огорожений протекціоністськими бар'єрами, виробники дешевої продукції з інших країн витіснять продукцію цієї країни з незахищених експортних ринків. Отже, *країна, що захищає певну галузь, яка переживає занепад, послаблює суміжні галузі, які в цьому випадку найближчим часом теж буде потрібно захищати*. Протекціонізм поширюється як кола на воді. Захищати галузі, що занепадають, — все одно, що намагатися стиснути нгщувну повітряну кульку: якщо її стискувати в одному місці, вона обов'язково розшириться в іншому. У період різкої зміни курсу національної валюти настає **великий часовий період**, коли зарубіжні товари стають дешевшими від аналогічних вироблених усередині країни. Причому це стосується і високорозвинутих країн. Оскільки закривати і відкривати виробництво залежно від курсу долара є економічно надто дорого, то в цих умовах державне втручання в ринкові процеси має сенс. Але завжди є питання вибору, що краще: внутрішній протекціонізм, тобто державні дотації галузям, які опинилися в складній ситуації, чи вжиття на міжнародному рівні заходів, спрямованих на згладжування коливань курсів основних валют, і відкриття закритих зарубіжних ринків? Із урахуванням досвіду, який показує, що для країн, які стають на шлях протекціонізму з політичних мотивів, звернути з нього надто важко, очевидно кращими є міжнародні заходи, спрямовані на пом'якшення коливань валютних курсів і зняття торговельних бар'єрів.

4.5. Трансакційна теорія фірми і бюрократичних структур бізнесу.

Вибір форми економічної діяльності не обмежується дилемою: фірма чи ринок? При прийнятті рішення на наступному етапі виникає нова проблема: який тип фірми найбільш вигідний? Трактування фірми як "мережі контрактів" стало вихідним пунктом для побудови типології, що ґрунтується на особливостях внутрішньофірмового розподілу прав власності.

Найпростішою може вважатись індивідуальна **приватно-підприємницька фірма**. Власник такої фірми, за визначенням А. Алчіана та Г. Демсеца, має право: 1) на залишковий дохід, тобто на дохід за вирахуванням контрактної винагороди решти факторів; 2) контролювати поведінку інших учасників "команди"; 3) укладати контракти, оскільки він є центральною стороною — принципалом (така форма контрактів називається зонтичною); 4) змінювати членство в "команді" (наймати або звільняти); 5) продати всі перелічені повноваження.

До основних вигод такого розподілу прав неоінституціоналісти {А.Алчіан і Г. Демсец} відносять насамперед закріплення за центральним агентом (власником) права на надлишковий дохід. Він створює потужний стимул для власника до ефективної роботи й управління фірмою, а також спонукає його організувати дійовий контроль за роботою інших. Крім того, завдяки зонтичному контракту, досягається значна економія на ведення переговорів. У разі потреби можна розривати контракт між центральним учасником і будь-яким недбайливим членом команди, не розриваючи відносин із рештою.

Головним агентом, на думку А. Алчіана та О. Вільямсона, має стати власник найбільш специфічного ресурсу, який готовий заплатити максимальну ціну за всі зазначені вище права. У випадку з "класичною" капіталістичною фірмою таким ресурсом є фізичний капітал. Але лідером приватнокапіталістичної фірми може бути і власник людського капіталу, якщо його знання і здібності відповідають інтересам фірми. Наприклад, адвокатська контора, рекламні й проектно-конструкторські бюро, інжинірингові фірми, фірми з програмного забезпечення ЕОМ та ін.

Г. Гроссман і Г. Харт запропонували більш стислу форму визначення власності на фірму. На їхній погляд, ключових повноважень два — право на залишковий дохід і право на прийняття кінцевих рішень. Через високі трансакційні витрати контрактам

бракує повноти, оскільки лише незначна частина майбутніх рішень — хто що повинен робити з початком тієї чи іншої події — відображена більш-менш точно. Право ж на прийняття кінцевих рішень (спеціально не обумовлених у контракті) закріплюється за власником найбільш специфічних ресурсів, для якого воно найважливіше. Насправді йдеться про право віддавати накази іншим учасникам "команди" — природно, у межах, визначених контрактом. Тому власника фірми можна визначити як носія залишкових прав.

Типи фірм розрізняють передусім за тим, якій категорії агентів приписують залишкові права. У корпораціях вони належать інвесторам; у споживчих і збутових кооперативах — споживачам і постачальникам; у фірмах, які контролюються робітниками, — персоналу; на підприємствах, які перебувають у суспільній власності, — державі, а, наприклад, неприбуткові організації — це фірми, де право на отримання залишкового доходу взагалі відсутнє.

Провідною формою сучасної ділової організації є **відкрите акціонерне товариство (корпорація)**, власник якого має дуже обмежені права, що зводяться до права контролю за головними менеджерами, і то в основному не прямо, а через раду директорів. Певною мірою це має свої *переваги*. Акціонери несуть обмежену відповідальність, що різко знижує ризик, пов'язаний з інвестиціями, і відкриваються можливості для мобілізації великих сум капіталу. Акціонерна власність високоліквідна — вилучення акціонером своєї частки зі справи не потребує згоди решти співвласників, отримання якої обов'язкове у партнерствах або кооперативах. До того ж акціонерна власність є доброю формою захисту від "здирства" — акціонер може продати свої акції, але найбільш специфічні активи нікуди з фірми не підуть, залишаються у "команді". Нарешті, поділ функції взяття ризику (право на залишковий дохід) і функції керування (право змінювати членство у "команді") дає змогу підбирати найталановитіших керівників незалежно від того, наскільки велике або мале їх особисте багатство.

Проте, на відміну від приватнопідприємницької фірми, в акціонерному товаристві виникає проблема "контролю за контролером", тобто за менеджером. У корпорації надлишковий дохід іде не менеджеру, а акціонерам. Отже, тут з'являється великий стимул для опортуністичної поведінки керуючих — частину ресурсів "команди" вони намагатимуться спрямувати на задоволення власних потреб на шкоду інтересам власників — акціонерів.

В економічній теорії довгий час побутувала думка, що сучасні масштаби розпилення акціонерного капіталу не дають змоги задовільно вирішувати проблему відокремлення власності від контролю. Однак *останні дослідження показують, що можливості управлінського опортунізму обмежені*. У корпораціях діє цілий набір внутрішніх механізмів контролю, що дисциплінують поведінку менеджерів в інтересах власників. До них належать: контроль з боку ради директорів; концентрація акцій у руках компактної групи акціонерів; участь менеджерів у акціонерному капіталі своїх корпорацій; узгодженість винагород менеджерів зі станом справ у фірмі. Особливе місце належить механізму банкрутства і контролю з боку кредиторів.

Але кроки до стримання опортуністичної поведінки керівників не обов'язково обмежуються рамками своєї корпорації. Негативна реакція учасників ринку (як акціонерів, так і зовнішніх агентів) ставить перепону зловживанням менеджменту. Рух курсу акцій виявляє некомпетентність керівників і створює підґрунтя для цілої низки зовнішніх механізмів контролю: ринок капіталу — падіння курсу акцій погіршує умови, на яких керівництво корпорацій може залучити додатковий капітал; ринок менеджерської праці — падіння курсу акцій є небезпечним сигналом не лише для нинішніх, а й для майбутніх наймачів менеджера (у таких умовах жертвувати кар'єрою заради разової вигоди стає нераціонально); ринок корпоративного контролю (поглинань) — падіння курсу акцій робить компанію більш легким об'єктом для поглинання, за яким потім настає зміна всього керівництва. Це також підштовхує менеджерів.

Більшість спеціалістів з економічної теорії організацій, зважуючи плюси і мінуси акціонерної форми власності, доходять висновку, що хоч абсолютна підконтрольність менеджерів не досяжна, спільні дії внутрішніх і зовнішніх дисциплінарних механізмів обмежують потенціал опортуністичної поведінки та знижують гостроту проблем.

Аналізуючи **характерні риси державних фірм**, А. Алчіан і Г. Демсец зазначають таке. *По-перше*, примусовий характер участі у володінні ними. Власники (платники податків) не мають права ухилятися від своїх обов'язків щодо утримання державної власності, і насамперед — від сплати податків. *По-друге*, на думку неоінституціоналістів, діяльність державних підприємств дуже потерпає від політизації, підпорядкованості різного роду

позаекономічним цілям. У випадку державних підприємств неможливо отримати біржову оцінку якості їх управління: контроль з боку власників (платників податків) за поведінкою управлінського апарату різко послаблений; через неможливість поглинання ринок не виявляє інтересу до долі таких підприємств, ухиляючись від участі в їх реорганізації.

Державні підприємства *схильні* до нагромадження надлишкових виробничих потужностей і розширення штатів, віддають перевагу будівництву будинків, а не активним елементам капіталу, вибирають менш ризиковані інвестиційні проекти, повільніше реагують на зміни в попиті, гальмують нововведення, їхні менеджери мають кращі можливості для використання ресурсів фірми на свої особисті цілі, у них триваліший термін "служби".

Такі фірми, на думку Л. де Алессі, також мають свою нішу в економіці. Вони є найефективнішою формою організації тоді, коли йдеться про виробництво суспільних благ, таких, наприклад, як безпека країни. Укласти контракт із громадянами всієї країни щодо забезпечення оборони приватним фірмам було б практично неможливо, і він погано піддавався б контролю та правовому захисту.

Теоретики трансакційного підходу особливу увагу приділяють самокерованим фірмам колишньої Югославії як прикладу явно неоптимальної організації. Всі члени такого самокерованого колективу мали право на залишковий дохід (участь у прибутках), але воно було жорстко обумовлене тривалістю роботи на підприємстві. Тому при розподілі доходів працівники були зацікавлені отримувати більшу частину в повне своє розпорядження у вигляді заробітної плати і меншу частину спрямовувати на інвестиції. Вказана структура повноважень негативно впливала на зайнятість і нагромадження капіталу: члени самокерованих фірм стримували розширення свого складу; спостерігали також постійний інвестиційний голод і тенденцію до нарощування зовнішньої заборгованості. Такі фірми мають обмежені можливості щодо диверсифікації ринку, зазнають труднощів у налагодженні контролю за поведінкою директорів, їх внутрішнє життя неминуче політизується.

Найважливіші висновки теоретиків трансакційного підходу такі: в економіці складається ринок організаційних форм, на якому конкурують фірми різного типу. Процвітання кращих і відмирання гірших організаційних фірм визначається в остаточному підсумку їх здатністю забезпечувати економію трансакційних витрат.

Конкуренція на цьому ринку може бути непрямомою і втілюватися у боротьбі за залучення та утримання "у команді" найбільш продуктивних учасників, але може бути і прямою, коли одні фірми намагаються захопити (поглинути) інші.

На ринку організаційних форм конкуренція приводить до того, що на ньому виживають структури, які найбільшою мірою відповідають вимогам економічного середовища. При цьому для кожного типу знаходиться ніша, у межах якої він може бути ефективнішим за решту. Проте його переваги можуть зводитися нанівець умовами, які переважають в інших секторах економіки. Деякі сектори економіки можуть бути "заселені" в основному корпораціями: одні — партнерствами, інші — кооперативами і т. ін. Картина розподілу організаційних форм не залишається незмінною. Пошук нової ніші, викликаний різкими технологічними або інституціональними зрушеннями, буває і важким, і довгим. Якщо він закінчується безрезультатно, така організаційна форма трапляється все рідше і поступово перестає існувати. Тому завдання реформаторів — створювати на рівні держави однакові можливості, а пріоритети має визначати ринок.

Отже, немає абсолютних переваг одного виду фірм перед рештою. Кожна форма власності має свої транзакційні витрати, які за певних умов сприяють зростанню її ефективності. Ці висновки особливо актуальні в умовах нинішньої трансформації економіки України. у неокласичній теорії поняття фірми фактично зливалось з поняттям виробничої функції. Як наслідок, у ній навіть не виникло питання про причини існування фірми, особливості її внутрішнього влаштування і т. ін. Можна сказати, що вона ставила знак рівності між фірмою та індивідуальним економічним агентом, оскільки ефективну алокацію ресурсів забезпечують ринки.

Перші намагання подолати такий спрощений підхід були здійснені в транзакційній теорії фірми. її розвиток відбувався під впливом кількох фундаментальних ідей, пов'язаних з іменами ряду видатних економістів. Уперше вдалося порушити і частково вирішити питання, яке традиційною теорією навіть не ставилось, основоположнику транзакційної теорії фірми Р. Коузу в 1937 р.: чому існує фірма, якщо є ринок? Раніше попередник концепції Ф. Найт у книзі "Ризик і невизначеність" (1921) відмітною ознакою фірми вважав відносини найму і пов'язував її існування з тим, що вона сприяє кращому розподілу ризику між працівниками (які

намагаються запобігти ризику) і підприємцями (нейтральними до ризику). В обмін на стабільну оплату, застраховану від випадкових коливань, працівники погоджуються підкорятися контролю підприємця.

По-іншому розглядали фірму Р. Коуз, пізніше О. Вільямсон у роботі "Економічні інститути капіталізму: фірми, ринки, "відносницька" контракція" (1985) та інші економісти. На їхню думку, як вирішальний фактор при виборі організаційної форми беруть до уваги економію трансакційних витрат. Якщо такі витрати реальні, то будь-яка господарська одиниця стає перед вибором: що для неї краще і дешевше — брати ці витрати на себе, купуючи необхідні товари і послуги на ринку, або бути вільною від них, виробляючи ті самі товари і послуги власними силами. На думку Р. Коуза, саме намаганням запобігти більшим витратам при укладанні угод на ринку можна пояснити існування фірми, в якій розподіл ресурсів відбувається адміністративним шляхом (за допомогою наказів, але на основі цінкових сигналів). На здійснення пошуків витрати скорочуються в межах фірми, зникає необхідність частого переукладення контрактів, ділові зв'язки набувають характеру стійких. Саме це є економічною основою у сучасний період зростання бюрократичних структур бізнесу та інших "приватних" бюрократичних структур.

Але виникає протилежне питання: навіщо потрібен ринок, якщо вся економіка може бути організована подібно до однієї фірми (ідея К. Маркса та інших соціалістів)? На це запитання Р. Коуз відповідає, що адміністративний механізм також не застрахований від витрат, які нарастають у міру розширення організації (втрати керованості, бюрократизація і т. ін.). Тому межі фірми, на його думку, будуть проходити там, де граничні витрати, пов'язані з використанням ринку, стають порівнянними з граничними витратами, пов'язаними з використанням ієрархічної організації.

У праці **А. Алчіана і Г. Демсеца** "Виробництво, інформаційні витрати та економічна організація" (1972) зроблено наступний крок у розвитку трансакційного підходу. *Сутність фірми вони виводили з переваг кооперації, коли, спільно використовуючи який-небудь ресурс у складі цілої "команди", можна досягти кращих результатів, ніж діючи поодиночці. Проте виробництво однією "командою" утруднює оцінку внеску кожного учасника в загальний результат, породжує стимули до "опортунізму". Звідси — потреба в контролі,*

який уводив би подібну поведінку в жорсткі рамки. Агент, який бере на себе за угодою з іншими учасниками функції контролера, стає власником фірми.

У 1976 р. **У. Меклінг** і **М. Дженсен**, розвиваючи цей підхід, визначили фірму як *"мережу контрактів"*. Проблема фірми розумілася ними як проблема вибору оптимальної контрактної фірми, що забезпечувала б максимальну економію трансакційних витрат. Завдання зводилося до вироблення таких контрактів, які були б найбільш пристосовані до особливостей кожної конкретної угоди.

Значний внесок у трансакційну теорію фірми зробив **О. Вільямсон**, книгу якого *"Економічні інститути капіталізму"* вважають енциклопедією трансакційного підходу. Лейтмотивом його концепції було положення про те, що фірма забезпечує надійніший захист специфічних ресурсів від "здирства" і дає змогу власникам швидше пристосуватися до непередбачених змін. Проте краща адаптація досягається ціною послаблення стимулів. За висловом **О. Вільямсона**, *якщо на ринку діють стимули "високої могутності", то у фірмі — стимули "слабкої могутності"*. Тому межі фірми проходять там, де вигоди від кращої адаптації і більшої захищеності специфічних активів урівноважуються втратами від послаблення стимулів. Хоча названі автори враховують роль трансакційних витрат, важливо зазначити, що будь-який прояв неспроможності ринку — наприклад, зумовлений зовнішніми ефектами, — може створити стимул для виникнення фірми, яка їх інтернаціоналізує, а всі фірми — крім найдрібніших — мають бюрократичні структури.

Концепція Г. Гросемана і Г. Харта (1986) була близька до цих ідей. Вони звернули увагу на той факт, що вплив фірми на ризик "здирства" не настільки однозначний, як думав **О. Вільямсон**. Припустимо, фірма, яка належить агенту А, поглинула фірму, яка належить агенту В, при цьому В залишився керівником своєї колишньої фірми, але вже як найманий менеджер. Очевидно, що коли для А ризик "здирства" скоротився, то для В зріс. Відповідно, послабились і його стимули до інвестування (не обов'язково грошей, а й часу, тощо) у специфічні активи. Якщо такі втрати стають значними і за варіанта, коли фірма В поглинається фірмою А, і за варіанта, коли фірма А поглинається фірмою В, то економічно вигідніше, щоб вони залишалися незалежними і будували свої відносини через ринок.

Д. Крепе у "Теорії фірми" (1990) продовжує аналізувати ту ж лінію, яка базується навколо поняття "організаційна культура". Через неминучість неповноти контрактів критичне значення для будь-якої фірми має питання про адаптацію до неочікуваних змін. Але необхідну свободу маневру їй вдається отримати, тільки якщо ті працівники будуть цілком впевнені, що фірма не зловживатиме цією волею на шкоду їм. Фірма, щоб переконати в цьому працівників, може взяти на себе певні зобов'язання, переконавши (у прихованій або неприхованій формі) їх у необхідності пристосування до непередбачених обставин (наприклад, не звільняти працівників із певним стажем роботи у разі раптового падіння попиту). Набір таких принципів створює, за визначенням Крепса, "організаційну культуру" фірми — те, що відрізняє її від решти фірм. Дотримання вибраного принципу, навіть коли це явно не вигідно, закріплює за фірмою репутацію "надійної" і "справедливої", що дає відчутні довготривалі переваги. Організаційна культура і пов'язана з нею репутація — цінний ресурс: їх можна продати разом із фірмою.

Проте, щоб підтримувати позитивну репутацію, потрібні додаткові витрати. Кожна організаційна культура пристосована до чітко визначеної категорії випадкових подій. У разі поширення одного принципу на далекі одна від одної сфери адаптація до змін стає все менш ефективною. Це називають перепорою на шляху до вертикальної інтеграції: межі фірми, стверджує Крепе, будуть визначатися і організаційною культурою і проходити там, де краща адаптація в одних видах діяльності стане врівноважуватися гіршою адаптацією в інших.

Неважко переконатися, що, незважаючи на численність підходів, **трансакційна теорія виділяє** кілька наскрізних характеристик, які визначають сутність фірми: існування складної мережі контрактів, довготривалий характер відносин, виробництво єдиною "командою", адміністративний механізм координації за допомогою наказів, інвестування у специфічні активи. В усіх них фірма виступає як знаряддя економії трансакційних витрат.

Про значення подібної економії можна судити за результатами, отриманими під час аналізу виготовлення великих морських кораблів у США. Для створення такого корабля необхідні, як було встановлено, 74 компоненти. Із них 43 вироблялися самими кораблебудівними фірмами, 31 — купувалися "на стороні". Середня вартість одного компонента становила близько 50 тис. доларів.

Аналіз показав, що якби всі компоненти вироблялися всередині фірми, їхня середня вартість зросла б на третину, а якби всі вони купувалися через ринок — то майже удвічі.

Але чим зумовлене зростання бюрократичних структур бізнесу в ринкових умовах? Аналогічний підхід Коуза — Вільямсона може пролити світло на основні з цих факторів. Один із них, який зумовив збільшення розмірів як фірм, так і їх бюрократичних структур, полягає в розробці технологій, які вимагають використання великих надлишкових одиниць капіталу, — технологій, які рентабельно можуть використовувати тільки великі фірми.

Не менш важливу роль у цьому також відіграло колосальне поліпшення транспортних і комунікаційних технологій. Скорочення транспортних і комунікаційних витрат привело до того, що фірми отримали можливість залучати фактори виробництва з більш далеких джерел і розширювати сферу прибуткового збуту своєї продукції. Удосконалення транспортних і комунікаційних технологій дає змогу фірмам оперувати на глобальному, а не локальному рівні, створює умови для виникнення дуже великих фірм із реальними можливостями координації ними діяльності в межах більшої території. На перший погляд збільшення розмірів фірм веде до згортання конкуренції і утвердження монополії. На практиці різке скорочення транспортних і комунікаційних витрат, зрозуміло, також розширило простір здійснення ринкових угод, що привело до збільшення розміру ринку і кількості фірм, до яких — за відповідності інших обмежень — має доступ типовий споживач. Якщо взяти нинішнього споживача країн Євросоюзу або США, то навіть коли він купує продукт (наприклад автомобіль), виготовлений за технологіями з великою економією на масштабах виробництва, він має справу з такою кількістю фірм, що перевищують число продавців, які обслуговували середнього споживача у типовому селі до промислової революції". Отже, зростання бюрократичних структур бізнесу і розвиток конкурентних ринків жодною мірою не є взаємовиключними — навпаки, ці процеси протікають одночасно.

Технології, які розширюють ринки і зумовлюють збільшення розміру фірм, також поступово сприяють розробці досконаліших методів управління великими комерційними організаціями. Як показує А. Чендлер, називаючи це явище "видимою рукою", ці інновації виявляються, по-перше, в безпрецедентному територіальному охопленні фірмою сфери впливу, і, по-друге, у

виникненні в рамках фірм окремих структурних підрозділів, орієнтованих на отримання прибутку для себе. Ці та інші інновації дали змогу великим фірмам використати ринкові механізми для виконання визначених фірмових функцій. Це є свідченням того, що витрати і неефективність контролю, які характерні для бюрократії, залишаються дуже істотними, тому існування бюрократичних структур бізнесу можна пояснити тільки високими витратами ринкових механізмів. Такий самий висновок можна зробити з того факту, що "просторово-інтенсивні" види діяльності (такі як більшість видів сільськогосподарського виробництва) важко піддаються бюрократизації навіть після появи сучасних транспортних технологій і технологій управління. На думку М. Олсона, фірми, які успішно витримали конкуренцію за виживання у більшості галузей сільськогосподарства, зазвичай малі, щоб мати бюрократичні структури.

Інше можна спостерігати у тих видах діяльності, де передача нових технологій та іншої інформації відіграє особливо важливу роль: неспроможність ринку може набувати надто серйозного характеру — перш за все тому, що раціональне придбання нової інформації можуть здійснити тільки ті, хто ще не має, а з цього випливає, що функціонування ринку нової інформації особливо гальмує асиметрія інформації, якою володіють сторони при підписанні будь-якої угоди. На думку М. Мануса, Дж. Хіннарта та ін., такий підхід може пояснити виникнення транснаціональних фірм, бюрократичні структури яких виходять за межі національних кордонів. Капітал може перетинати національні кордони у формі портфельних інвестицій (у XIX ст. практично всі зарубіжні інвестиції Великобританії та інших країн мали портфельний характер), проте зростання відносної значимості фірм, що використовують нові технології і методи, ринковий трансферт яких шляхом ліцензування часто утруднений, привело до виникнення транснаціональних корпорацій. Проведений аналіз факторів зростання бюрократичних структур бізнесу дає змогу також отримати коротке й уніфіковане пояснення феномену державної бюрократизації. Остання також існує лише завдяки тому, що ринок стає неспроможним. На думку М. Олсона, теорію неспроможності ринку неважко узагальнити і поширити на всі функції, які ефективно виконуються урядом. Оскільки функціонування уряду, так само як і функціонування ринку, не є досконалим, неспроможність ринку не є достатнім підґрунтям для державного втручання, тому що наслідки "неспроможності

уряду" в цьому випадку можуть бути гіршими. Разом із тим викривлення ринку часто є дуже важливою (і завжди необхідною) умовою оптимального державного втручання. І тут великою мірою оптимальний характер державного втручання чи відповідність критерію ефективності Парето у випадку втручання уряду в економіку залежить від рівня державної бюрократії.

4.6. Ресурсно орієнтований підхід у теорії фірм.

В останні роки в економіці набуває сили напрям, який можна вважати альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму, — ресурсно орієнтований підхід. Його основи були закладені у праці Е. Пенроуз "Теорія зростання фірми" (1959), а подальший розвиток теоретичних ідей розуміння фірми як сукупності ресурсів пов'язаний з працями Д. Річардсона, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, Б. Лоусбі, Р. Рамельта, Д. Гіса, Н. Фосса та ін. Відповідно до цього підходу на перше місце виходять фактори, які виокремлюють фірму з ринкового середовища (не даючи їй розчинитися у ринкових транзакціях), появу яких у принципі не можна пояснити балансом ринкових і управлінських транзакційних витрат. Згідно з Е. Пенроуз, **фірма** — це неподільний фонд виробничих фізичних і людських ресурсів, які можуть існувати тільки як ціле: їх використання окремо і поза фірмою не забезпечує прибутку і конкурентних переваг. Тобто людські здібності (перш за все колективно розділені неявні знання і досвід) розглядаються як база, на якій індивідуальні агенти об'єднуються в одне ціле. Цілісність (фірма), яка виникає при цьому, є джерелом контракту між продавцями і покупцями і тому не може бути замінена ринком.

Разом із тим неоднакове забезпечення організації ресурсами зумовлює отримання різних результатів на ринку. Набуття відновних навичок у процесі виробництва і створення додаткової вартості визначають зростання фірми як цілого. Наслідком цього є надлишок високоспецифічних ресурсів фірми (наприклад, знань і навичок робітників або унікального оснащення), які можуть зберігатися і примножуватися тільки всередині неї. Неоднорідність ринкових результатів фірми збільшується залежно від зростаючих відмінностей у наділенні ресурсами. Тобто на відміну від прихильників транзакційної теорії представники теорії ресурсного підходу обґрунтування існування фірми пов'язують із можливостями нагромадження нею організаційно-специфічних ресурсів.

Управлінська кваліфікація є базовим невідтворювальним ресурсом фірми, оскільки менеджери постійно навчаються і набувають майстерності, а їх здібності планувати і координувати виробництво з часом зростають. Тому вводять поняття організаційного навчання, яке в цьому випадку дорівнює періоду набуття відповідної майстерності менеджерами. Обмеженість розмірів фірми залежить насамперед від здібності менеджерів забезпечувати її зростання".

Розвиваючи ідеї своїх попередників, Дж. Річардсон для позначення набору організаційно-специфічних ресурсів і перш за все спеціалізованих знань увів термін "здібності". На його думку **здібності** — це знання, вміння, досвід, здійснення різних видів виробничої діяльності. У процесі виробництва близькі за видами здібності поєднуються, інші доповнюють одна одну як у технічному, так і в економічному аспектах, тому їх необхідно координувати. Взаємозв'язок подібних видів діяльності та здібностей створює спектр можливих організаційних і між-фірмових форм взаємодії (наприклад, доповнюючі види діяльності вимагають загальної власності або тісної міжфірмової довгострокової кооперації).

Теорію залежності від ресурсів, згідно з якою організації здатні виживати тією мірою, якою вони можуть здобувати і підтримувати свої ресурси, наприкінці 70-х років ХХ ст. запропонували Дж. Пфеффер і Дж. Салансік. На їхню думку, організації існують у системі соціальних відносин, які обмежують застосування ресурсів і визначають їх специфічність. Їхні ідеї важливості розподілу ресурсів для конкурентної динаміки фірм були підтримані значною частиною економістів і стали центром дискусій у 80-х роках ХХ ст. Так, **згідно з Дж. Барні, ресурси, якими наділені фірми неоднаково**, що забезпечують їм довгострокову стратегічну перевагу, характеризуються такими якостями: а) цінністю; б) рідкісністю; в) неможливістю точної імітації; г) відсутністю стратегічно еквівалентних субститутів ресурсів, які є цінними, але при цьому їм не притаманні ні рідкісність, ні обмежені можливості імітації. Оскільки ці організаційно-специфічні компоненти нагромаджуються всередині фірми і не виставляються на продаж, то не можуть бути ефективно розподілені за допомогою ринку.

Сучасні дослідники, які спираються на ресурсний підхід до аналізу фірми, серед усіх специфічних ресурсів основну увагу приділяють "явним" і "неявним" знанням. На думку Б. Лоусбі,

здібності — це особливий тип знань, "знання як" (практичні знання і навички в організації чогось, наприклад виробництва унікального товару) на відміну від "знань про" (інформація про Щось або теоретичні знання про технології і якості продуктів).

Міру специфічності організаційних ресурсів багато в чому визначають *"неявні" (некодифіковані знання)*. Якщо практично всю решту ресурсів (фізичні активи, *явні (кодифіковані) знання*, індивідуальний людський і соціальний капітал) можна транслювати з однієї фірми в іншу, з одного інституціонального оточення в інше, то рівень транслювання *"неявних"* організаційно-специфічних знань дуже низький. Останнє багато в чому залежить від соціального оточення і внутрішньої структури фірми: воно специфічне саме на рівні колективу, організаційної цілісності, і жоден індивід окремо не є його носієм. На думку С. Прахалада і Дж. Хамела, саме такі знання й утворюють "ядро" фірми, її "ключові" компоненти. Намагання передати ці компоненти в інше інституціональне середовище (на ринок або в іншу фірму) пов'язані з ризиком відокремити їх від контексту і, як наслідок, у принципі позбавити можливості актуалізуватися".

Отже, на відміну від технологічної парадигми неокласичної теорії, якою фірма розглядається як елемент у "ланцюжку" створення доданої вартості, й трансакційної теорії, відповідно до якої фірма — це пучок контрактних відносин між індивідами, ресурсний підхід показує залежність способу виробництва та способу координації між етапами створення вартості від навичок, умінь й інформації, якими володіють індивіди всередині фірми. Накопичення спеціалізованих знань, які сприяють поглибленню поділу праці, зумовлює зростання продуктивності фірми. Тому процес накопичення спеціалізованих знань вимагає координації, тобто знань і досвіду розробки нових технологій, поділу праці та координації різних здібностей для отримання найефективнішого результату.

Найбільш рельєфно ресурсна складова, роль організаційно-специфічного знання виявляються, якщо розглядати економіки не як статичні, які прагнуть до рівноваги, а такі, Що перебувають у стані безперервної зміни, постійної трансформації, розвитку під впливом високого ступеня інноваційної активності. На відміну від сукупності організаційно-специфічних компетенцій, які дають змогу фірмі виживати і розвиватися, самі по собі технології доступні для розуміння й імітації. Тому *П. Грант розглядає фірму як "інститут інтеграції знань", у якому за рахунок динамічного процесу*

навчання і збереження знань реалізуються інновації проходять розвиток організації. Фірми існують як інститути виробництва товарів і послуг, тому що вони здатні створювати умови, в яких більшість індивідів можуть інтегрувати свої спеціальні знання"

Сукупність організаційно-специфічних компетенцій становить потенціал фірми в інтегруванні, створенні й реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності швидкозмінюваному середовищу. Вони ж, на думку **Д.Дж. Тіса, Г. Тізано** й **Е. Шуена**, є основою динамічної здатності фірми, відображають потенціал організації у досягненні нових та інноваційних переваг. Автори *виділяють такі види динамічних здатностей*: 1) активи (унікальні, технологічні, фінансові, репутаційні ресурси); 2) координаційні/управлінські структури (забезпечують організаційно-специфічну координацію, навчання, реконфігурацію здібностей); 3) траєкторії розвитку (еволюційний шлях, який пройшла організація, як обмежувач можливостей подальшого розвитку).

Ресурсне розуміння фірми означає суттєвий розрив із новою інституціональною теорією, яка ґрунтується на розвитку неокласичного підходу. *По-перше*, з погляду ресурсно орієнтованої теорії стан внутрішньофірмової ринкової рівноваги є скоріше аномальним, ніж нормальним: фірми характеризуються постійною динамікою, в процесі нагромадження організаційно-специфічних ресурсів на основі безперервної інноваційної активності вони вимушено руйнують рівноважний стан (ресурсна парадигма більшою мірою відповідає шумпетерівській динаміці й еволюційним економічним моделям). *По-друге*, наявним ресурсам властиві якості "клейкості", вони різко обмежують мобільність фірми в її переходах від одного стану в інший.

Якщо виходити з основних положень класичної і неокласичної економічної теорії, то ринок — це сукупність автономних економічних агентів (виробників і споживачів), які приймають рішення відповідно до своїх власних інтересів і пов'язані через ринкові трансакції. Основним способом координації діяльності та міжагентських відносин усередині ринку є ціновий механізм. У ресурсній теорії фірма виступає як сукупність агентів, які об'єднані в групу (колектив, команду) з метою спільної виробничої діяльності. Координація учасників фірми здійснюється і через ієрархічні зв'язки

(вертикальні зв'язки), й у процесі самоорганізації/самоуправління (горизонтальні зв'язки).

Нова інституціональна теорія ототожнює трансакції всередині фірми і на ринку. Мається на увазі, що: по-перше, незмінні самі суб'єкти, які вступають в обмін (автономні раціональні максимізатори вигоди, які характеризуються визначеним ступенем раціональності); по-друге, не змінюються взаємовідносини людей у рамках організації (вони залишаються угодами обміну, тільки замість товарів у момент вибору організаційних структур обмінюються контрактні права управління); по-третє, зберігаються у попередньому вигляді технології виробництва і продукти.

Проте **фірма не є (крім деяких периферійних випадків) пучком тих же трансакцій, що і ринок.** Вона більше схожа на кластер особливих соціальних відносин, які з ринку не виводяться: соціальний "клей" стягує учасників фірми в єдине ціле, не дозволяє розкласти організаційну форму кооперації на трансакції автономних ринкових агентів. Власне це є запорукою стабільності й безперервного існування організаційної фірми. Тобто характерні для ринку відносини всередині фірми заміщуються на стійкі організаційні.

Особливу продуктивність фірми в принципі не можна забезпечити комбінацією контрактів між незалежними постачальниками ресурсів. На думку Д.Дж. Тіса, Г. Тізано й Е. Шуена, "головною суттю більшості здібностей і компетенцій є те, що вони не можуть бути легко зібрані разом шляхом механізму ринку... Ключовим моментом, проте, є те, що позитивні якості внутрішньої організації просто не можуть бути відтворені у рамках ринкової організації". Стимул для подальшого продовження організаційного виробництва у форматі фірми створює продукт цієї продуктивності (організаційно-специфічний товар). Середовище фірми формує умови, в яких будуть переважати (відбиратися) ті якості індивідів і відносин між ними, які сприяють виживанню фірми як цілісності.

Отже, розвиток виробництва всередині фірми вимагає зміни її технологічної системи та якостей індивідів (особистісних, поведінкових і стосункових). Це зумовлено зміною інтенсивності праці та способів міжагентської координації (вертикальної і горизонтальної), які забезпечують вищу продуктивність. У трансакціях ринкового типу будуть підтримуватися результати окремих компонентів виробничого "ланцюжка", а всередині фірми ті

відносини між працівниками і технологічні схеми, які збільшують колективний результат, результат фірми як цілісності. Тому практичні дії, спрямовані на максимізацію колективного результату, вимагають насамперед відбору індивідів (на практиці конкурсний відбір), лояльних груп (схильні до опортунізму об'єкти "вибраковуються"). Але отримані ними організаційно-специфічні знання матимуть зміст і цінність тільки всередині цієї композиції, що значною мірою прив'язує їх до цієї групи.

Особлива продуктивність і її підґрунтя — організаційно-специфічні ресурси — в процесі боротьби із суперниками забезпечують стійкі конкурентні переваги: вищу якість, нижчі витрати й особливу ринкову позицію. Стійкі конкурентні переваги можна забезпечити тільки завдяки диференціації внутрішніх параметрів і створенню унікальних (обмежено доступних для продажу або копіювання) ресурсів фірми.

Це щось зовнішнє для індивідів, а мотивація суб'єктів виникає більше на основі раціональної оцінки системи цих стимулів, і при виборі суб'єктів не може бути ефектів або особливих цінностей, які не пов'язані з раціональною оцінкою вигоди від участі в контрактних відносинах "тут і тепер". Тому якості індивіда після входження до організації не змінюються, він залишається настільки ж опортуністичним, тільки його опортунізм обмежується. Ресурсна теорія, навпаки, недооцінює значення системи мотивацій учасників організації, роблячи акцент на створенні і накопиченні технологічних знань і на реконфігурації знань і досвіду, які тісно переплітаються із мотивацією суб'єктів.

Мотиваційна система, на думку П. Лукші і М. Білоусенка, є незмінним елементом механізму незворотної трансформації, заміщення ринку фірмою, оскільки не просто обмежує прояв опортунізму, а й ліквідує його джерела, замінюючи їх іншими відносинами між людьми в організації. Фірма створює сильніші порівняно з ринком стимули і мотиви для своїх учасників, щоб утримати разом протягом довгого періоду надто різних суб'єктів і отримати особливий продукт, який не може з'явитися в умовах ринкових торгів між автономними індивідами.

Жорсткий організаційний "каркас" фірми, який ще називають її "технологічною структурою", формується в процесі певного і цілеспрямованого визначення технологій (системи поділу праці), формування ієрархії управління і створення мотиваційної системи.

Утворення такої структури дає можливість реально володіти визначеною внутрішньою цілісністю й узгодженістю, а набір відносин, які використовуються у фірмі, та мотиваційних схем відрізняється від тих, які застосовуються на ринку.

Отже, **ресурсна теорія фірми** дає можливість урахувати і персональні якості її учасників, і характер відносин між ними, що є важливими факторами інтеграції фірми, підвищення її конкурентоспроможності, забезпечення необхідних темпів зростання. Крім сукупності трансакцій, на чому наголошують представники неоінституціоналізму, будь-яка фірма — це така система зв'язків між індивідами. Щоб ефективно брати участь в організаційному процесі, учасники мають діяти в єдино "смысловому полі", наголошують представники організацій: теорії (К. Вайк, Г. Бейтсон та ін.). Тому для накопичення "організаційно-специфічних знань" і можливостей внутрішні організаційної кооперації важливі особистісні характеристики агентів, оскільки передання знань завжди відбувається на мі особистісному рівні. Єдність поглядів сприяє формуванню цінностей систем, що підвищує ефективність взаємокоординації учасників фірми.

Не менш значним аспектом внутрішньофірмової динамік формування вказаної емоційної прив'язаності людей у групових взаємовідносинах, які підкріплюються ("склеюють" індивідів) участю у розподілі результатів загальної діяльності в членів організації. *Фактори взаємної прив'язаності форують специфічний внутрішньо фірмовий ресурс, який має самотійну цілісність для створення конкурентних переваг організації*

- відповідальність за власну ділянку роботи;
- реальне відчуття причетності індивіда до організації процесів;
- зростання довіри у внутрішньофірмових трансакціях.

Тісні зв'язки між індивідами посилюють ефект організаційного навчання і розвиток організаційно-специфічного знання, наявності позитивного ефекту підвищується потенціал колективного вирішення проблем, особливо творчого характеру. Разом з тим стійкі зв'язки між учасниками організації можуть і негативно впливати на конкурентні переваги фірми — неспроможні вчасно позбутись "неправильних людей" або непотрібних ресурсів як у сімейних фірмах, так і в корпораціях.

Крім того, ресурсний підхід повертає фірмі особливу роль (інтегратора організаційно-специфічних знань, яку ринок здійснювати не в змозі. Заміщуючи собою ринкові трансакції, фірма створює унікальне інституціональне середовище і набір пов'язаних з нею ресурсів, які відтворюються тільки у цілісності. А "організаційна специфічність" (здатність до побудови відносин та інші командні навички, "явні" і "неявні" знання) формується на перетині "технологічної структури (технології, мотиваційні схеми, керуючі структури) і "соціальної активності" (довіра і готовність до співробітництва, обов'язки, спільне навчання і творчість).

Основні терміни і поняття

Трансакційна економіка, правові норми, опортуністична поведінка, соціально-економічний розвиток, неоінституціоналізм, інституціональне середовище, перехідний період, правила поведінки, регулюючі норми, законодавчі норми, інституціональне середовище, інституціоналізм, неформальні інститути, формальні інститути, інституціональні обмеження, трансакційні витрати, участь у прибутках, участь в управлінні, бюрократизація, бюрократична структура, ринковий трансферт, транснаціональна корпорація, трансакційна парадигма.

Подумай і дай відповідь

1. У чому схожість і відмінність неоінституціоналізму і неокласичної теорії?
2. Поясніть, що таке "інституціональні пастки".
3. Що включають формальні і неформальні інституціональні обмеження?
4. До яких наслідків приводить участь працівників в управлінні фірмою, підприємством?
5. До яких наслідків приводить участь працівників у прибутку?
6. Поясніть термін "галузі, які переживають занепад". Які типи їх розглядаються в економічній теорії?
7. Назвіть основоположників трансакційної теорії.

Тема 5. Злети і падіння альтернативних макроекономічних теорій (50—90-ті роки ХХ ст.)

5.1. Неокласичний синтез — основа сучасних економічних теорій.

Основні етапи розвитку неокласики. Неокласика — це потужний напрям сучасної економічної науки, що включає кілька впливових

шкіл та теорій, об'єднаних спільною методологією, принципами, категоріально-поняттєвим апаратом, функціями і т. ін. Становлення неокласики розпочалося з останньої третини ХІХ ст. Відмітною його ознакою було виникнення одночасно, незалежно одна від одної, у різних країнах ряду шкіл на чолі з видатними, як виявилось згодом, представниками економічної теорії.

Серед цих шкіл добре відомі австрійська (віденська) — основоположники К. Менгер, Ф. Візер, О. Бьом-Баверк; кембриджська (англійська) — А. Маршалл, У.С. Джевонс; швейцарська (лозаннська) — Л. Вальрас, В. Парето; американська — Дж.Б. Кларк; шведська (стокгольмська) — К. Вікселль, Г. Кассель та ін. Становлення та розвиток шкіл неокласики найтісніше пов'язані з *маржиналістською науковою революцією*, тобто зі зміною парадигми класичної політичної економії парадигмою г граничного аналізу (граничної корисності, граничної продуктивності та ін.). У подальшому розвитку неокласичної теорії протягом ХХ ст. можна досить чітко виокремити кілька етапів. *Перший охоплює період 30—60-х років.*

Неокласична економічна теорія тривалий час (остання третина ХІХ — перша половина 30-х років ХХ ст.) була панівною серед теорій економічної науки в розвинутій ринковій економіці. Поява кейнсіанської економічної теорії значною мірою підірвала позиції неокласики. Проте кейнсіанство не стало тією економічною парадигмою, яка б повністю замістила попередню неокласику. Розвиток економічної теорії відбувається шляхом поєднання змін і наступності. Приблизно з середини 50-х років минулого століття для позначення консенсусу в макроекономіці широко використовувалося поняття "неокласичний синтез". Вважається, що його ввів у науковий обіг видатний американський учений П. Самуельсон. У третьому виданні підручника "Економікс" (1955) він писав: "В останні роки 90 % американських економістів уже не поділяються на "кейнсіанців" і "антикейнсіанців". Замість цього вони прагнуть поєднати все цінне зі старої економічної теорії та нових теорій визначення доходів. Результат цього синтезу, який можна назвати неокласичною теорією, приймається у загальних рисах всіма, за винятком приблизно 5 % украй лівих і стільки ж украй правих авторів.

На відміну від попередньої неокласичної теорії кейнсіансько-неокласичний синтез не передбачав повної зайнятості в умовах *laissez faire*, однак вважалося, що в умовах правильної грошової та

бюджетної політики старі класичні істини знову стануть актуальними.

Другий етапу розвитку неокласики охоплює 70—90-ті роки ХХ — початок ХХІ ст. На відміну від попереднього розвитку неокласика на цьому етапі зазнає істотних змін, особливо у зв'язку з процесами розвитку неінституціональної економічної теорії. Загальне становище неокласики у структурі сучасної економічної науки стало предметом суперечливих оцінок.

З другої половини 70-х років неокласика у своїх новітніх версіях (монетаризму, нової неокласики та ін.) витісняє на периферію економічної науки інші напрями та школи економічної теорії. Поступово вона знову стає панівним напрямом у структурі сучасної економічної науки.

Ставлення до неокласичної теорії в її позитивному і нормативному аспектах стало предметом найгостріших зіткнень. У центрі перебувають питання: Який науковий потенціал неокласики? Наскільки виправдане переважання неокласики в сучасних підручниках з економічної теорії? Наскільки обґрунтована і правомірна неокласична критика віри в можливість та ефективність державного регулювання економіки? Яке співвідношення неокласики й "економікс", неокласики і нової інституціональної економічної теорії? Наскільки застаріла теорія досконалої конкуренції? Чи правомірні численні твердження представників різних інших напрямів економічної теорії про кризу, провал, банкрутство неокласики?

Межі між різними школами і напрямками сучасної економічної теорії стали розмитішими. Більш чи менш чіткими залишаються відмінності між класичною і неокласичною економічними теоріями. Як зазначено у "Новому Полгрейві" (1987) — загальноприйнятому довіднику в галузі економічної теорії — методологічний індивідуалізм, з одного боку, і теорія розподілу на основі граничної продуктивності, що впливає із суб'єктивної теорії цінності, — з іншого, є стрижнем маржиналістських теорій. Поступово утвердилася думка про різку теоретичну відмінність між класичною і маржиналістською економічними теоріями.

Проте межі самої неокласики не так чітко виражені. Досягнення неокласичного напрямку широко використовують представники тих сучасних економічних теорій, які не входять до його складу (наприклад, нове кейнсіанство, новий інституціоналізм та ін.). Ці

теорії, справедливо зазначають дослідники, зберігають неокласичні передумови для формування власних підходів, виявляючи часто більше подібного з неокласикою у теоретико-методологічних основах, ніж відмінного, у цьому широкому тлумаченні неокласику часто важко відокремити від інших наукових підходів, які належать до основної течії економічної теорії (так званого мейнстріму). Правомірність більш широкого підходу в цьому випадку полягає в тому, що критика часто звернута не тільки власне до неокласики, а й до всіх концепцій основної течії.

Отже, протягом ХХ — початку ХХІ ст. неокласика залишається тим важливим відправним пунктом, з якого починається вивчення розвитку та еволюції сучасної економічної теорії. Водночас неокласика слугує своєрідним стандартом, з яким зіставляється і за яким оцінюється розвиток усіх інших економічних теорій, шкіл і напрямів.

Неокласика і нова інституціональна економічна теорія: взаємний розвиток та взаємодія. Розглядаючи питання розвитку сучасної неокласики, значну увагу необхідно приділити аналізу її співвідношення та взаємодії з неоінституціоналізмом (ною інституціональною економічною теорією). *По перше*, нині інституціоналізм — один із провідних напрямів світової економічної науки. *По-друге*, його представники претендують на подолання певних обмежень неокласичної економічної теорії. *По-третє*, в сучасних умовах відбувається інтенсивний, хоч і не безпроблемний, взаєморозвиток неокласики і неоінституціоналізму.

Термін "нова інституціональна економічна теорія" вперше ввів у науковий обіг у 1975 р. відомий американський вчений О.І. Вільямсон для позначення нового міждисциплінарного напрямку економічних досліджень. Із часом виявилася багатоманітність трактувань його предметної галузі та методології. Водночас також помітне тяжіння вчених до досить чіткої диференціації цього напрямку сучасної економічної теорії.

На думку професорів Е. Фуруботна і Р. Ріхтера, "типового" представника нової інституціональної економіки (НІЕТ) вирізняє те, що він значною мірою покладається на застосування таких концепцій, як права власності, трансакційні витрати і відносницькі контракти, у поєднанні зі спробою наблизитися до реальності за допомогою застосування менш формалізованих методів аналізу.

Подібне розуміння специфіки неоінституціоналізму фактично стало типовим для сучасної економічної науки, у тому числі в постсоціалістичних умовах.

Як приклад наведемо кілька визначень неоінституціоналізму. Ця теорія "існує в межах модифікованої неокласичної парадигми. Тому основні методологічні інструменти неокласики використовуються й у рамках неоінституціоналізму (хоч у самих представників НІЕТ часто немає однозначної думки з цього приводу)". Деякі дослідники не акцентують уваги на суттєвих відмінностях між інституціональними школами, зараховуючи їх до альтернативного щодо мейнстріму напрямку. Насправді неоінституціоналізм, залишаючись у рамках свого предмета, включає до аналізу більш широке коло явищ (трансакційні витрати, контракти, права власності і т. ін.), використовуючи модифіковані передумови щодо поведінки раціональної людини (обмежена раціональність і опортунізм)".

Неоінституціоналізм, підкреслюють професори О. Бузгалін і А. Колганов, успадковує не стільки класичну інституціональну парадигму, скільки методи неокласичної економічної теорії. Проте в рамках неоінституціоналізму більшою мірою, ніж у неокласиці, робиться акцент на системному підході та звертається увага на специфіку економічних систем. Неоінституціоналізм розглядає такі аспекти структури економіки, як спосіб координації, система прав власності, трансакційні витрати і система контрактів".

Відповідно вчені вважають, що до структури НІЕТ входять:

- 1) економічна теорія трансакційних витрат;
- 2) економічна теорія прав власності;
- 3) економічна теорія контрактів, в якій розрізняють різновиди:
 - а) теорія агентських відносин;
 - б) теорія відносницьких і неповних контрактів;
- 4) нова інституціональна економічна історія;
- 5) конституціональна економічна теорія.

5.2. Альтернативні напрями сучасної макроекономічної теорії.

Для *ортодоксального кейнсіанства* характерна низка нових теоретичних положень порівняно з класичною і неокласичною школами політичної економії. Серед них: *макроекономічний аналіз; акцент на питаннях сукупного ефективного попиту; розгляд реальної величини національного доходу, а не цін, як ключової змінної аналізу; пояснення урівнювання заощаджень та інвестицій насамперед*

коливаннями рівня виробництва або доходу, а не змінами рівня відсотка; розкриття змін у доході як результату змін інвестицій, а не заощаджень. Відомий англійський економіст М. Блауг із цього приводу зазначає: "Замість того, щоб за вихідний пункт аналізу взяти бажаний рівень заощаджень і потім показувати, як інвестиції за допомогою відсоткової ставки пристосовуються до заощаджень, Кейнс виходить з автономного потоку інвестицій і показує, як за допомогою мультиплікатора створюються ті заощадження, які необхідні для даного рівня інвестицій. Проте, зауважує М. Блауг, навіть цих дійсних теоретичних новацій було б недостатньо для кейнсіанської революції без введення ще однієї передумови. Згідно з нею, рівноважний рівень доходу, що зрівнює заощадження та інвестиції, зовсім не обов'язково забезпечує повну зайнятість. Якраз у цьому пункті пролягає вирішальна відмінність класичної і кейнсіанської теорій.

Отже, поряд із різними теоретичними передумовами інший спосіб аналізу відмінностей між макроекономічними теоріями полягає в акценті на наслідках щодо політики, які випливають із цих теорій. Як зазначає професор Л. Харріс (Англія), цей аспект має найбільше значення у гарячих суперечках між тими, хто підтримує монетаристські ідеї, і тими, хто схиляється до кейнсіанських моделей. Монетаристи відстоюють один – тип макроекономічної політики, а кейнсіанці — інший.

Дж.М. Кейнс добре розумів новизну своїх економічних ідей, опір, на який вони неминуче натраплять у багатьох теоретиків і практиків, та необхідність практичного втілення цих ідей. Наочне підтвердження такої думки видатного англійського вченого — його висновки про соціальну філософію, до якої може привести загальна теорія. "...Хоча розширення функцій уряду у зв'язку із завданням координації схильності до споживання і заохочення інвестувати видалося б публіцисту ХІХ ст. або сучасному американському фінансисту жахливим замахом на основи індивідуалізму, — писав Кейнс, — я, навпаки, захищаю його як єдиний практично можливий засіб уникнути повного руйнування існуючих економічних форм і як умову для успішного функціонування особистої ініціативи. Далі вчений привернув увагу до реальних можливостей втілення цих ідей: "Тепер (30-ті роки ХХ ст. — Ав/га.) люди особливо очікують на більш глибокий аналіз, особливо готові прийняти його і випробувувати на ділі все, що буде здаватися таким, яке має хоч будь-які шанси на

успіх. Досвід показав, що у розвитку людського суспільства періодично настають періоди, коли особливо загострюється потреба втілення на практиці нових науково обґрунтованих економічних ідей.

Особливості розвитку сучасних альтернативних теорій макроекономіки. Розвиток економічної теорії після Другої світової війни, на думку відомих економістів (Р. Клауера, А. Лейон-хуфвуда, Х. Мінські, С. Вайнтрауба та ін.) має такий вигляд: економічна теорія Дж.М. Кейнса впала під тягарем "кейнсіанської" економічної теорії, монетаризму, "нового класичного" монетаризму, теорії реального ділового циклу і "нового кейнсіанства". Справді, таке уявлення, в принципі, правильно відображає реальні процеси розвитку тієї основної частини сучасної економічної теорії, яка протягом другої половини ХХ ст. займає провідні позиції у наукових дослідженнях та викладанні.

На основі аналізу сучасних економічних теорій професор П. Девідсон дав таке трактування процесу і суті розвитку економічної науки у другій половині ХХ ст. Багато дослідників вважають праці самого Дж.М. Кейнса революційними. Проте деякі економісти (противники так званого хіксіанського кейнсіанства) стверджують, що розвиток "кейнсіанської" макроекономіки в руслі мейнстріму став "дорогою в нікуди" і що цей напрям економічної думки звів кейнсіанську революцію нанівець. Розробка кейнсіансько-неокласичної моделі такими економістами, як Дж. Хікс, П. Самуельсон, Ф. Модільяні та ін., є поверненням до неокласичних принципів. Більше того, провал ортодоксального кейнсіанського аналізу і розчарування у розроблених на його основі практичних рекомендаціях викликали монетаристську і нову класичну контрреволюції. Нарешті, науково-дослідна програма нового кейнсіанства, що виникла як реакція на критику неокласичного синтезу новими класиками, позбавлена кейнсіанської "плоті". "У світлі подібного розвитку економічної думки можна сказати, що "кейнсіанська революція", якщо інтерпретувати це поняття як успішний і радикальний розрив із класичним мисленням, так і не відбулася", — такий оригінальний, але не загально визнаний висновок П. Девідсона.

Специфіка цього розвитку полягає у тому, що він здійснюється у кількох площинах. Перша — критика із середини 60-х років кейнсіанської економічної теорії прибічниками кейнсіанства як правильно витлумаченого на противагу неправильному його

трактуванню ("хіксіанському кейнсіанству"). *Друга* — критика кейнсіанства з боку представників монетаризму та інших альтернативних економічних теорій. *Третя* — критичний аналіз кейнсіанства та монетаризму прихильниками некейнсіанського синтезу. *Нарешті* — марксистська критика неокласичної та кейнсіанської економічних теорій у всіх їх варіантах і напрямках.

Ортодоксальне кейнсіанство, або "хіксіанське кейнсіанство", як учення, спотворене старшим поколінням прихильників економічної теорії Кейнса, переглянули насамперед провідні американські економісти Р. Клауер, А. Лейонхуфвуд, П. Девідсон, С. Вайнтрауб та ін. "Просто трапилося так, що ім'я і престиж Кейнса виявилися пов'язаними з тією теоретичною конструкцією, яка первісно ґрунтувалася на методології, запропонованій проф. Елвіном Хансеном і Полем Самуельсоном, а пізніше — на більш строгій версії теорії Кейнса, розробленій сером Джоном Хіксом, — писав С. Вайнтрауб. — Тому правильніше було б назвати сукупність ідей, що заповонила підручники й економічні журнали та пронизала весь спосіб мислення самозваних кейнсіанців, "хіксіанським кейнсіанством. Серед основних недоліків ортодоксального (традиційного) кейнсіанства його критики виокремлюють такі:

1. Спрощене уявлення, згідно з яким економіка може зазнавати або безробіття, або інфляції, причому з кожним із цих лих можна впоратися протилежно спрямованими заходами бюджетної та грошово-кредитної політики. "Знадобилося лише виникнення "стагфляції" у промислово розвинутих країнах для того, — підкреслює вчений, — щоб розрив між теорією і реальною дійсністю виявився нестерпним, щоб стали очевидними грубі помилки кейнсіанської концепції".

2. Використання в моделях величин у реальному вираженні, тобто абстрагування від зміни рівня цін навіть після введення в теоретичний аналіз проблем інфляції.

3. Ігнорування категорії "одиниця заробітної плати" та ролі й наслідків змін грошової зарплати (отже, і рівня цін) для грошово-кредитної політики.

4. Ігнорування чинників невизначеності, невпевненості, ризику, недосконалості інформації та інших важливих категорій, пов'язаних з інвестиційним процесом.

5. Припущення про незмінну величину грошей за збільшення доходів і зайнятості.

6. Ігнорування питань, пов'язаних із розподілом доходів.

7. Протиприродне роз'єднання макро- і мікротеорії.

8. Розгляд теорії Кейнса як статичної, тоді як насправді вона має динамічний характер.

9. Трактування теорії Кейнса як особливого випадку теорії загальної рівноваги, тоді як вона є теорією зайнятості та виробництва в умовах порушення рівноваги.

Слід зауважити, що розгляд теорії Дж.М. Кейнса як окремого випадку теорії загальної рівноваги відкривав шлях до кейнсіансько-неокласичного синтезу, який здійснили Дж. Хікс, П. Самуельсон та ін. "Аналіз Кейнса більшою мірою пов'язаний із дослідженням умов порушення рівноваги, з динамікою зайнятості та виробництва, ніж з розглядом співвідношень між відповідними рівноважними величинами", — таким є висновок противників "хіксіанського кейнсіанства".

Прихильники "нового прочитання Кейнса" надавали важливого значення критиці кривої Філіпса, яка характеризувала обернений зв'язок між рівнем безробіття і річним темпом зростання рівня цін, тобто інфляцією. Завдяки їй з'явилася можливість допустити деякий розвиток інфляції до досягнення економікою стану повної зайнятості. Але визнання кейнсіанцями кривої Філіпса привело їх до відмови від ідеї забезпечення повної зайнятості. "...Попереднє гасло "роботу для всіх" перестало слугувати моральним (а також економічним) імперативом, який мав на увазі Кейнс, — писав С. Вайнтрауб.

Отже, критики так званого спотвореного кейнсіанства доводили, що розрив Дж.М. Кейнса з неокласичною економічною теорією був набагато глибшим і принциповішим, ніж уявляли його ортодоксальні послідовники.

Для належного пояснення як стабільності, так і змін в економічних теоріях важливо постійно тримати у полі зору їх тісніший зв'язок з успіхами та невдачами економіки. В кінцевому підсумку саме цей зв'язок є вирішальним, таким, що зумовлює як еволюційні, так і революційні зрушення в економічній теорії, у 50—60-ті роки ХХ ст. стандартна кейнсіанська модель стала теоретичною основою стабілізаційної, антициклічної політики держави. Її проведення супроводжувалось успішним розвитком ринкової економіки в промислово розвинутих країнах. Проте поступово накопичувались негативні явища і процеси. Зростали бюджетні дефіцити, що втратили проциклічний характер, збільшувався

державний борг, поступово вичерпувалися можливості грошово-кредитної політики як інструменту підтримки бюджетної політики. Виникли і почали посилюватися інфляційні тенденції, у 1973—1975 рр. мала місце *серія шоків пропозиції*. Серед них: *різке зростання цін на енергоносії (чотирикратне підвищення цін на нафту), звідси — різке зростання витрат виробництва і реалізації практично всіх видів товарів; зростання цін на сільськогосподарську продукцію, яке призвело до зростання витрат для харчової, легкої та інших галузей промисловості; зниження темпів зростання продуктивності праці; інфляційні очікування*. Внаслідок сукупності цих чинників виникла *стагфляція — одночасне підвищення рівня інфляції та рівня безробіття і скорочення виробництва*. Аналогічна ситуація в основних своїх рисах спостерігалася також у 1978—1980 рр.

Таким чином, у світлі практики було поставлено під сумнів стійкість альтернативного зв'язку, який виражала крива Філіпса.

Відмінності між теоріями ортодоксального кейнсіанства й ортодоксального монетаризму. Для представників ортодоксального кейнсіанства та інших різновидів кейнсіанства характерне розгорнуте обґрунтування об'єктивної необхідності широкомасштабного активного втручання держави в економічні процеси. Мета його — пом'якшення циклічних коливань кон'юнктури і досягнення повної зайнятості. (Нагадаємо, що "повна зайнятість" не заперечує природного рівня безробіття, який визначається структурними і функціональними факторами і лише може бути зменшений шляхом зростання сукупного попиту. Отже, навіть за умов повної зайнятості можливе багатомільйонне безробіття.) При цьому особливе значення надається бюджетним методам як інструментам прямого регулювання платоспроможного попиту. Відмітна риса ортодоксального монетаризму та його різновидів, як і інших концепцій економічного неолібералізму, полягає у захисті принципу невтручання держави в економічне життя, нерегульованої ринкової економіки. Монетаристи вважають гроші головним стабілізуючим чинником сучасного ринкового господарства, а основну причину циклічних змін господарської кон'юнктури пов'язують із безладними коливаннями грошової маси. Тому представники монетаризму заперечують доцільність "компенсації" політики й у центр свого вчення ставлять принцип стабілізації купівельної сили грошей як найважливішої умови досягнення загальної рівноваги ринкової економіки.

Суть відмінностей між представниками ортодоксального кейнсіанства й ортодоксального монетаризму така. Кейнсіанці доводять, що як зміни грошової маси, так і фіскальна політика чинять вплив на виробництво та зайнятість робочої сили. На противагу цьому монетаристи заперечують положення про стимулюючий вплив бюджетних витрат на сукупний попит і обсяг виробництва та зайнятість. Контроль за грошовою масою є важливішим інструментом економічної політики, ніж фіскальна політика. Іншими словами, "гроші мають значення", а на думку деяких монетаристів, "лише гроші мають значення". В економічній літературі ці розбіжності між ученими відомі як суперечки щодо існування так званого ефекту витіснення.

Інший напрям полеміки між представниками сучасних альтернативних теорій, насамперед ортодоксального кейнсіанства, з одного боку, й ортодоксального монетаризму — з іншого, проліг у сфері з'ясування впливу будь-яких видів стабілізаційних заходів, включаючи контроль за грошовою масою, на реальне виробництво і зайнятість як у коротко-, так і у довгостроковому періодах.

Тут чітко викристалізувалися три підходи: *ортодоксальних кейнсіанців*, які виходять із того, що коливання сукупних витрат впливають насамперед на рівень виробництва і зайнятість; *ортодоксальних монетаристів*, які допускають, що грошова політика може чинити лише короткостроковий вплив на виробництво і зайнятість; *теоретиків раціональних очікувань*, згідно з якими державна політика не справляє реального ефекту навіть у короткостроковому періоді.

У центрі політики опинилася так звана *крива Філіпса*, яку використовують кейнсіанці для пояснення стійкого оберненого взаємозв'язку в економіці між безробіттям та інфляцією. Неприємна альтернатива була зведена у ранг непорушного "природного" закону, зазначав професор С. Вайнтрауб. Вважалося, що суспільство має надати перевагу або стимулюванню інфляції, або обмеженню безробіття, а з тим та іншим одночасно просто не впорається. Оптимістичні уявлення Дж.М. Кейнса про стабільну економіку явно похитнула необхідність подібного "природного" вибору одного з двох лих.

Врешті-решт майже тридцятирічна дискусія навколо кривої Філіпса завершилася такими підсумками. Первісна гіпотеза про стійку альтернативність безробіття та інфляції поступилася місцем

підходу з позиції *гіпотези адаптивних очікувань*, відповідно до якої потрібний альтернативний зв'язок можливий лише у короткостроковому періоді, а у довгостроковому його взагалі немає. На думку представників *гіпотези раціональних очікувань*, такого зв'язку немає навіть у короткостроковому плані. Це результат того, що економічні агенти передбачають інфляційний ефект стимулюючої політики і наймані працівники вимагають підвищення номінальної заробітної плати. У сукупності гіпотези адаптивних і раціональних очікувань свідчать про неспроможність політики управління сукупним попитом впливати на обсяг реального виробництва і зайнятості у довгостроковому аспекті, а спроможність впливати лише на рівень цін.

Але які з цих висновків правильні? Відомі американські вчені, автори підручника "Економікс" С.Л. Брю і К.Р. Макконнелл пропонують компромісну відповідь: "Очевидно, найбільш несуперечливим твердженням у цих умовах може бути те, що більшість економістів вважають справедливим припущення про альтернативність безробіття й інфляції у короткостроковому плані, але ймовірність такого зв'язку в довгостроковому плані набагато нижча.

Нова класична школа. В літературі немає єдиної назви цієї важливої школи сучасної економічної думки. Вживаються такі назви: теорія макрораціональних очікувань (Ф. Модільяні), нова класична макроекономіка (Дж. Тобін), відгалуження монетаризму з раціональними очікуваннями (Б. Маккаллум), школа Лукаса — Сарджента — Уоллеса (К. Гувер) та ін. У цих назвах відображені різні ознаки школи — від її персонального складу (Р. Лукас, Т. Сарджент і Н. Уоллес — провідні представники) до гіпотези про раціональний характер очікувань ринкових суб'єктів. Школа формувалась у середині 70-х років минулого століття і була безпосередньою реакцією на неспроможність макроекономічного регулювання економіки з позиції кейсіансько-неокласичного синтезу приборкати стагфляцію.

"Словник сучасної економіки Макміллана" дає таке визначення "нової класичної макроекономіки" та її відмінностей від інших сучасних теорій макроекономіки: по суті, це ортодоксальна класична економічна теорія у суворішій формі. Хоча справедливо вважають, що нова класична макроекономіка є розвитком монетаризму, "школа", безсумнівно, відхиляється від аргументів таких провідних

монетаристів, як М. Фрідмен, який припускає, що політика управління попитом може викликати короткострокове відхилення обсягу виробництва і зайнятості від природного рівня. Щодо нормативного аспекту, то нова класична макроекономіка "намагається показати даремність кейнсіанської політики управління попитом і замість цього фокусує увагу на економіці пропозиції.

Представники нової класичної школи вказують на свій тісний генетичний зв'язок із монетаризмом у позитивному і нормативному аспектах. На формування їхніх поглядів великий вплив справили праці М. Фрідмена і Е. Фелпса кінця 60-х років, в яких введено поняття природної норми безробіття як точки рівноваги, що досягається внаслідок оптимізації поведінки агентів, що господарюють. Відштовхуючись від нього, нові класики ключовими для себе обрали поняття природного рівня цін і природного рівня виробництва та продукту.

Нові класики поділяють також монетаристське правило щорічного стійкого зростання грошової маси як найдоцільнішу форму економічної політики. Водночас у літературі підкреслюється: "Хоча нова класична макроекономіка виросла у 70-х роках із монетаристської макроекономіки і вміщує певні елементи (наприклад монетаристське тлумачення інфляції), необхідно її розглянути як школу мислення, відособлену від ортодоксального монетаризму.

Основу структури нової класичної теорії становлять одночасно такі три головні гіпотези: 1) раціональних очікувань; 2) безперервного очищення ринку; 3) сукупної пропозиції.

Згідно з новою класичною школою, споживачі, підприємці, робітники розуміють, як функціонує економіка, та мають можливість використати доступну інформацію для прийняття таких рішень, які найкраще будуть відповідати їхнім особистим інтересам. Агенти, що господарюють, спроможні правильно оцінити майбутні заходи уряду у відповідь на шоки, що виникають, та своєчасно і правильно реагувати на дії уряду. *Відмінність між монетаризмом і новою класичною школою така.* Монетаристи наголошують у цій сфері на "необізнаності", а нові класики — на "знанні". У перших свої рішення суб'єкти ринку виводять із минулих спостережень, а у других — із прагнення наперед передбачити майбутні тенденції економічного розвитку і відобразити їх у своїх рішеннях, господарських контрактах тощо. Тим самим нібито суттєво обмежуються можливості держави у

галузі перерозподілу доходів і послаблюється стимулюючий ефект економічної політики.

Посткейнсіанство. Помітне місце в сучасній економічній науці займає посткейнсіанська економічна теорія. Оскільки в термінології немає строгості, в сучасній економічній літературі економічні теорії постійно безпідставно ототожнюються з школами, напрямами і течіями економічної думки. Зокрема, посткейнсіанська економічна теорія часто фігурує під назвами "посткейнсіанство", "посткейнсіанська школа в макроекономічній теорії", "посткейнсіанський напрям економічної теорії" тощо.

Спільною рисою підходу вчених до аналізу посткейнсіанської макроекономічної теорії є констатація різноманітності її представників та прибічників.

Один із основоположників посткейнсіанства професор політичної економії Університету Теннессі (США) П. Девідсон привернув увагу до того, що посткейнсіанську економічну теорію називають сукупність підходів до макроекономічного моделювання, які застосовуються неоднорідною групою економістів котрих об'єднує лише одне — загальне неприйняття неокласичного синтезу. Але насправді багато з цих неортодоксальних концепцій є лише різновидами ортодоксальної класичної теорії не пов'язані з кейнсіанською науковою революцією. Як приклад названі дослідження М. Калецького, П. Сраффи та його послідовників-неорікардійців.

Як наслідок, характеристика цих теорій як кейнсіанських приховує радикальну відмінність між теорією Дж.М. Кейнса (і посткейнсіанців, які використовують його аналітичну модель), з одного боку, і неокласичною макроекономікою, в межах якої розробляються різні варіанти класичного аналізу стосовно сучасних умов — з іншого боку. Дослідники традиційно виокремлюють дві групи, а саме "європейську" й "американську". Зрозуміло, такий поділ стосується не національної належності представників кожної з груп, а швидше стилю аналізу й акцентів під час дослідження тих чи інших проблем. До "європейської", або "кембриджської", групи віднесені Дж. Харкерт, Р. Кан, Н. Калдор, М. Калецький, Дж. Робінсон і П. Сраффа. У 50-60-ті роки минулого століття дехто з колишніх колег Кейнса по Кембриджському університету, особливо Дж. Робінсон, наголошували на тому, що представники кейнсіанського мейнстріму неправильно тлумачили основні поняття економічної теорії Кейнса.

До другої групи віднесені такі відомі сучасні американські та англійські економісти, як В. Чік, А. Ейхнер, Я. Крегель, Х. Мінські, Б. Мур, [1]ж. Шекл, С. Вайнтрауб і П. Девідсон.

Відмінність між представниками двох груп проведена по лінії зоставлення акцентів на певних проблемах дослідження. Вчені 1 першої групи зосереджуються на аналізі поведінки і функціонування реальної економічної системи, ігноруючи або у крайньому разі недооцінюючи роль грошей у макроекономічній теорії. Представники другої групи (далеко не всі) найчастіше роблять акцент на аналізі впливу невизначеності та монетарних чинників на економіку.

Щодо внутрішньої єдності поглядів представників обох груп, то в сучасній літературі немає однозначної оцінки. Так, відомі американські вчені А. Ейхнер і Я. Крегель стверджують, що посткейнсіанська економічна теорія — це новітня парадигма та цілісна альтернатива неокейнсіанському мейнстриму. Проте переважна більшість представників посткейнсіанства не згодна з такою оцінкою. На їхню думку, посткейнсіанство — неоднорідний науковий напрям. Зокрема, багато з тих, хто називає себе посткейнсіанцями у складі першої групи, використовує різні варіанти класичної макроекономічної теорії, а не монетарний аналітичний підхід Дж.М. Кейнса.

Наведемо ще кілька прикладів загальної оцінки посткейнсіанства з новітньої економічної літератури.

Посткейнсіанство — це дуже широка "єпархія". Перетини на кожному кінці широкого спектра поглядів маргінальні, вони відображають мало спільного, крім ворожості до неокласичної теорії мейнстриму та його методології.

Посткейнсіанська економічна теорія, хоча й не становить логічно послідовної та закінченої системи, є викликом ортодоксальному підходу до рівноважних теорій ціни, зайнятості й економічного зростання.

Для так званого монетарного посткейнсіанства, основними представниками якого є вчені зазначеної вище "американської" групи, характерні такі положення.

1. Розвиток економічної системи у незворотному календарному (тобто реальному, історичному) часі, за якого минуле незмінне, а майбутнє — невідоме.

2. Неминучий і значний вплив на економічну кон'юнктуру очікувань в умовах пануючої у світі невизначеності щодо май-

бутнього розвитку.

3. Значний вплив на динаміку розвитку економічних і політичних інститутів (банківської та кредитно-грошової систем, грошових контрактів на строк на купівлю та поставку товарів).

Якраз ці положення докорінно відрізняються від методології неокласичної школи, представники якої розглядають економічні явища і процеси в категоріях абстрактного, позаісторичного часу.

5.3. Сучасні теорії постіндустріального (інформаційного) суспільства.

Витоки постіндустріалізму: теорії та реальність. У структурі сучасного економічного знання важливе і водночас специфічне місце займають численні теорії індустріального і постіндустріального (інформаційного) суспільства, суспільства знань та ін. Із певною мірою умовності їх можна розглядати як теорії постіндустріалізму, що у сукупності становлять особливий напрям сучасної економічної науки.

Прихильники теорії постіндустріального суспільства додатково виокремили "четвертинний сектор" (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість) і "п'ятеринний сектор" (особисті, професійні, ділові послуги і послуги державного управління). Останній сектор охоплює найбільшу частину працівників — представників прошарку професіоналів і спеціалістів технічного профілю. До нього належать лікарі, вчителі, дослідники, вчені, інженери, у складі робочої сили вони відрізняються не стільки статусом "білих комірців", скільки рівнем освіти й професійної кваліфікації. На початку 90-х років ХХ ст. в американській економіці частка зайнятих у п'ятеринному секторі становила 40 % (із 79 % зайнятих у сфері послуг).

По-друге, четвертинний (транзакційний) сектор за обсягами зайнятості не набагато відстає від п'ятеринного, а в останні півтора десятиріччя випереджав його й за темпами приросту зайнятості.

По-третє, в економіці виникає велика кількість нових видів діяльності поряд зі зникненням потреби у багатьох професіях, що існували раніше. В результаті суттєво змінюється структура ринку праці.

По-четверте, встановлюється новий характер взаємозв'язку між різними секторами економіки. Збільшення кількості секторів ускладнило їхню систему і відсунуло основні традиційні фактори

сучасного зростання економіки та її ефективності на другий план. Насправді першорядна роль належить інформації, освіті, науці. Тому сфера послуг цілком обґрунтовано визначається як первинний сектор, а промисловість і сільське господарство справедливо відносяться до наступних секторів. На думку деяких постіндустріалів, така побудова секторної моделі точніше відображає реалії постіндустріального суспільства.

Відмінності основних підходів до трактування постіндустріального та інформаційного суспільства. Сучасні зарубіжні та вітчизняні представники теорій постіндустріалізму не становлять єдиної групи, є певні відмінності в їхніх поглядах на проблеми постіндустріалізму. Зокрема, немає однозначної відповіді на питання про те, як співвідносяться концепції і реальність постіндустріального та інформаційного суспільств.

На основі аналізу новітньої економічної літератури можна виокремити три групи поглядів щодо співвідношення постіндустріального та інформаційного суспільства і їх основних представників.

1. Інформаційне суспільство і його концепція — це специфічна гілка постіндустріалізму (В. Іноземцев та ін.).

2. Постіндустріальне та інформаційне суспільства та їх концепції — це взаємозамінні терміни, по суті, різновиди постіндустріалізму в широкому розумінні (М. Коннорз та ін.).

3. Інформаційне суспільство та його концепції — це "наступниці" постіндустріального суспільства, закономірний наслідок його об'єктивного розвитку (Д. Белл, Дж. Несбіт, У.Дж. Мартін та ін.).

Прихильники розгляду концепції інформаційного суспільства як специфічної гілки постіндустріалізму вважають, що вона формувалася паралельно з іншими відгалуженнями і робила акцент на технічному та інформаційному аспектах організації сучасного суспільства, його економічної системи. У виникненні цієї концепції і відповідної їй економічної системи інформаційного суспільства досить обґрунтовано надають особливу роль таким чинникам: а) дискусії про продуктивну і непродуктивну працю; б) різним спробам поділу суспільного виробництва на сектори; в) процесу перетворення інформації та знань у вирішальний фактор сучасної економіки; г) розвитку інформаційних технологій та мереж.

Витоки дискусії про продуктивну і непродуктивну працю сягають періоду формування класичної політичної економії,

написання творів її основоположниками. Загальна тенденція розвитку класичної ніколи полягала у визнанні продуктивності дедалі ширшого кола різних видів людської діяльності. Зрештою сформувалася концепція, згідно з якою непродуктивною визнавалася лише активність, втілена у благах, що не мають дійсної корисності. На неї й спираються представники теорії інформаційного суспільства, суспільства знань тощо.

Доречно наголосити на відмінності цього підходу від ортодоксально марксистського і на тому, що сучасна система національних рахунків (СНР), прийнята також у постсоціалістичних країнах, ґрунтується якраз на широкому розумінні продуктивності праці.

Друге джерело виникнення нової теорії — виокремлення трьох секторів суспільного виробництва — первинного, вторинного і третинного. Переважання в структурі виробництва й зайнятості третинного сектора почали розглядати як одну з найважливіших ознак інформаційного суспільства. У подальшому зростання ролі знань та інформації у виробничих процесах і суспільному житті привело до виокремлення нових та переосмислення значення традиційних секторів економіки.

Зростання ролі інформаційних технологій та мереж також надало значного поштовху розвитку концепції інформаційного суспільства.

Таким чином, враховуючи зазначені чинники, можна зробити висновок про *закономірність виникнення та розвитку концепції інформаційного суспільства.*

Проте, розглядаючи цю концепцію та реальність інформаційного суспільства як особливої гілки постіндустріалізму, слід зазначити, що є й інші концепції. Деякі автори трактують "постіндустріальне" та "інформаційне" суспільства як взаємозамінні, фактично тотожні, хоча в останнє десятиріччя при характеристиці нової якості суспільства та відповідної йому економічної системи перевага надається останньому. М. Коннорз пов'язує постіндустріальне (інформаційне) суспільство не стільки зі змінами в технологіях, скільки з переходом до суспільства, що базується на постматеріальному, інформаційному багатстві. Але цієї стадії розвитку, на його думку, не досягли навіть найрозвинутіші країни світу. При визначенні змін у характері діяльності, властивій інформаційному суспільству, застосовують також назви "суспільство

знань", "суспільство професіоналів" тощо. У зв'язку з цими поняттями дуже часто також вживають поняття "людський" та "інтелектуальний" капітал. Як приклад, можна назвати праці відомих американських економістів Ч. Джоншера "Економічне вивчення революції інформаційних технологій" (1994), Т. Стюарта "Інтелектуальний капітал. Новеджерелобагатстваорганізації"(1997), Л. Едвінсона та М. Мелоуна "Інтелектуальний капітал. Визначення істинної вартості компанії" (1997), Л. Едвінсона "Корпоративна довгота. Навігація в економіці, заснованій на знаннях" (2005), Д. Андріссена та Р. Тіссена "Невагоме багатство" (2004) та ін.

Нарешті, є значна кількість прихильників трактування інформаційного суспільства та його економічної системи як результату розвитку людської цивілізації, наступного його етапу, вищого порівняно з попереднім.

Витоки економічної теорії інформаційного суспільства пов'язані насамперед із працями сучасних відомих учених Ф. Мах-лупа (Австрія), М. Пората і М. Рубіна (США). У 60-ті роки ХХ ст. Ф. Махлуп розробив концепцію первинного інформаційного сектору, згідно з якою до ВВП входить вартість проданих на ринку інформаційних товарів і послуг. У 70-ті роки М. Порат і М. Рубін розширили межі дослідження, розробивши поняття вторинного інформаційного сектору, який охоплює виробництво інформаційних товарів і послуг для інформаційного сектору (наприклад, споживання капіталу, необхідного для утримання інформаційного обладнання, і т. ін.).

5.4. Сучасні економічні теорії розподілу багатства і доходів. Нерівність у розподілі багатства і доходів у світі сучасної економічної теорії.

Питання розподілу доходів у сучасному суспільстві й пов'язаних із ним нерівності та бідності сучасна економічна теорія розглядає в межах фундаментального співвідношення між рівністю доходів і ефективністю економіки. *Основний аргумент на користь рівного розподілу доходу полягає в тому, що такий розподіл необхідний для максимізації задоволення потреб споживача, або граничної корисності.* Проте противники цієї позиції стверджують, що спосіб розподілу доходу — важливий чинник, який визначає обсяг виробництва і розподілу доходу. (Спосіб розподілу "пирога" доходу впливає на розмір самого "пирога") *Основним аргументом на*

користь нерівності доходу є те, що рівність підриває стимули до трудової діяльності, до інвестицій, до ризику і таким чином зменшує обсяг розподілюваного доходу.

Для неомарксистів таке пояснення — це свідчення не лише суперечності, а й кризи неокласичної економічної теорії в її основі. Адже послідовна реалізація принципу максимізації граничної корисності вимагає зрівняльного розподілу доходів і благ, а це суперечить сутності ринкової економіки. Принцип, що фактично не реалізується на практиці, вступає у непримириму суперечність із об'єктивною дійсністю.

Трактування розподілу багатства і доходів у теоріях справедливого суспільства. Питання розподілу багатства і доходів, що розглядаються в позитивному і нормативному аспектах, займають помітне місце в сучасних економічних парадигмах різних шкіл та напрямів економічної науки.

У другій половині 30-х років ХХ ст. Дж.М. Кейнс підкреслював: "Найзначнішими вадами економічного суспільства, в якому ми живемо, є його неспроможність забезпечити повну зайнятість, а також його довільний та несправедливий розподіл багатства і доходів". Учений відзначив два аспекти проблеми розподілу.

Перший аспект стосується перспектив усунення великої нерівності у розподілі багатства і доходів. Як зазначав Кейнс, із кінця ХІХ ст. капіталістичне суспільство досягло істотного прогресу в усуненні надмірної нерівності багатства і доходів шляхом прямих податків: із доходів, додаткового прогресивного і податку зі спадщини, особливо у Великобританії. Водночас учений назвав два аргументи щодо побоювань подальшого просування цим шляхом. *По-перше*, побоювання щодо надто великої спокуси ухилень від сплати податків, а також значного зменшення стимулів до взяття на себе ризику. *По-друге*, уявлення про залежність зростання капіталу від сили спонукань до індивідуального заощадження і залежність більшої частини такого зростання від заощаджень багатих людей за рахунок їх надлишків.

Питання про уникнення оподаткування, в тому числі законодавчого, має принципове значення. Адже від розмірів приховування доходів, особливо великих, від оподаткування залежить частка особистих доходів різних прошарків населення у національному доході. Від цього ж залежать судження теоретиків і політиків про ступінь нерівності розподілу багатств і доходів у

суспільстві. Щодо ролі податкової системи, то, на думку відомих американських учених К.Р. Макконнелла і С.Л. Брю, вона не відіграє істотної ролі у перерозподілі доходів.

Учений свідомо залишив осторонь перший аргумент і зосередив увагу на критичному розгляді другого, вважаючи, що його власні судження можуть суттєво змінити ставлення до панівних у суспільстві уявлень про зазначені вище залежності. До досягнення рівня повної зайнятості, вважав Кейнс, зростання капіталу взагалі не стимулюється слабкою схильністю до споживання, а навпаки, стримується нею. Кейнс зробив такі висновки: лише в умовах повної зайнятості слабка схильність до споживання сприяє зростанню капіталу. Більше того, досвід переконує, що в нинішніх умовах заощадження установ і фондів погашення більш ніж достатні, і заходи, що спрямовані на перерозподіл доходів та ведуть до посилення схильності до споживання, можуть стати досить сприятливими для зростання капіталу. Отже, відпадає одне з головних соціальних виправдань великої нерівності у розподілі багатства.

Своє ставлення до проблеми Кейнс сформулював так: "є певні соціальні та психологічні виправдання значної нерівності доходів і багатства, однак не для настільки великого розміру, який має місце тепер. Підкреслимо, що саме цей аспект проблеми ще й донині перебуває в центрі уваги теоретиків і політиків в умовах розвинутої ринкової економіки.

Другий аспект розгляду питання нерівності розподілу багатства і доходів — це зв'язок його з теорією відсотка. М'яка кредитно-грошова політика (низька норма відсотка) сприяє збільшенню розмірів інвестицій та розширенню виробництва. На думку Кейнса, звідси походило, що найвигідніше знижувати норму відсотка до такого її відношення до величини граничної ефективності капіталу, за якої буде забезпечена повна зайнятість.

Використання капітальних засобів приносило б дохід, який дещо перевищує вартість їх фізичного та морального зносу, плюс невелику надбавку за ризик і винагороду за майстерність та самостійне прийняття рішень. Це означало б евтаназію рантьє як нефункціонуючого інвестора, який більше не отримувал би незароблених доходів.

З часів Кейнса проблема розподілу багатства і доходів не втратила актуальності; більше того, вона загострилася, набула глобальних

масштабів. У цій сфері зіштовхуються два протилежних підходи — прихильників "конвергенції" (сходження, зближення) доходів та її противників ("дивергентів"), у межах країн із розвинутою ринковою економікою різною мірою й надалі є нерівність в особистому розподілі багатства і доходів.

Досвід перехідного періоду останніх 15 років свідчить про збільшення розриву в доходах між країнами ЄС та пострадянськими країнами. Це підтверджує реальність гіпотези про заміну першого економічного поділу в Європі на країни з ринковою та країни з плановою економікою другим економічним поділом — на країни з низьким та з високим доходом.

У середині пострадянських країн, зокрема й в Україні, розподіл доходів та багатства виявився ще нерівнішим, ніж у країнах із розвинутою ринковою економікою. Звичайно, таке реальне становище у сфері розподілу особистих доходів та багатства не спирається на будь-які теорії розподілу. З позицій ортодоксального марксизму його можна витлумачити як соціально-економічний наслідок нагромадження капіталу в специфічних умовах перехідного періоду від соціалізму до капіталізму. Звичайно, такий перехідний період — це явище, яке не передбачалося у межах формаційної парадигми.

У глобальному масштабі "вал" злиденності та нерівності, який раніше накрив світ, починає спадати, стверджують "конвергенти". Ця позиція відображає поширену думку про початок ери зближення між країнами за рівнем доходів у зв'язку з глобалізацією. Завдяки розширенню торгівлі країни, що розвиваються, отримують доступ до нових технологій і нових ринків, а отже — збільшують своє національне багатство і доходи.

Однак така думка прихильниками дивергенції оцінюється як міф. У кращому випадку вона слабо підкріплена фактами. "Доповідь про розвиток людини. 2005" містить значний фактичний і статистиичний матеріал, що наочно свідчить про зростання нерівності в абсолютних доходах між багатими і бідними країнами. Це відбувається, незважаючи на вищі темпи економічного зростання в країнах, що розвиваються, внаслідок значного первісного розриву.

Запропоновані Дж.К. Гелбрейтом заходи, спрямовані на зменшення нерівності у розподілі доходів та влади, не виходять за межі постіндустріального (інформаційного) суспільства. Крім того, навіть вони наштовхуються на перешкоди у вигляді влади, що, як і

раніше, перебуває у власників капіталу і керівників компаній. Учений покладає надії на державу, яка повинна наділити повноваженнями і забезпечити захист тих, хто не має влади. Як бачимо, пропозиції М. Каддафі та Дж.К. Гелбрейта щодо вирішення проблеми розподілу доходів і влади не просто діаметрально протилежні, а обґрунтовані з принципово різних теоретико-методологічних і політичних позицій.

Лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц вважає, що побудову суспільства справедливості не можна обмежувати лише окремими країнами. Тому вчений висунув концепцію глобального суспільства справедливості, в межах якого можна успішно вирішити найболючіші проблеми сучасного світу, в тому числі проблему міжнародного тероризму. "Ми можемо у короткостроковому аспекті домогтися успіхів у війні проти тероризму, яка ведеться фізичними засобами, — пише Стігліц. — Але у довгостроковій перспективі — це боротьба за серця і розум молодих на всій Землі. Якщо ці люди зіштовхуються зі світом відчаю, безробіття і злиднів, глобального лицемірства і нерівності, глобальних правил поведінки, які наперед забезпечують інтереси передових промислових країн (чи, точніше, особливі вузькогрупові інтереси всередині цих країн) і обділяють тих, хто й так обездолений, — молодь перенесе свою енергію з галузі творчої діяльності, де можна побудувати кращий світ для себе і своїх дітей, у галузь діяльності руйнівної. І ми всі на собі відчуємо наслідки цього.

Проте постає питання: наскільки здійсненна запропонована відомим американським ученим-економістом альтернатива? Адже навіть набагато менш радикальні пропозиції Дж.К. Гелбрейта про побудову справедливого суспільства напітовхуються на значний опір з боку правлячих кіл США, великого бізнесу тощо.

Учені вказують на те, що немає однозначної відповіді (тим більше, що йдеться про майбутнє). На думку російського вченого Н. Іванова, загострення глобальних проблем свідчить не просто про якісь тимчасові порушення у розвитку, а про *цивілізаційну кризу, пов'язану з тим, що існуюча парадигма розвитку веде у глухий кут*. Людство наближається до якоїсь біфуркаційної точки, варіантів виходу з якої — два: або зміна парадигми, що призведе до зміни домінанти суперництва та ворожнечі домінантами співробітництва і взаємодопомоги, — або деградація та взаємне знищення. "Який із цих варіантів буде реалізований, — розмірковує Н. Іванов, — значною мірою залежить від усвідомлення грядущої небезпеки більшістю

людства і його рішучості протиставити загальні інтереси інтересам продажних політиків і магнатів капіталу.

У світлі таких роздумів особливо гостро постає питання про корекцію соціально-економічної політики в Україні та інших пострадянських державах, що здійснюють трансформацію економічних систем в умовах глобалізації. Дж. Стігліц протягом останнього десятиріччя неодноразово констатував провал неоліберальної програми економічних реформ у пострадянських країнах. Про квінтесенцію його констатацій дає яскраве уявлення таке твердження: "Гучно проголошений, з обіцянками безпрецедентного процвітання, перехід колишніх комуністичних країн до ринкової економіки обернувся насправді безпрецедентною бідністю. Отже, з одного боку, спостерігаємо послідовну реалізацію курсу на поступову побудову соціалістичного ринкового господарства (Китай, В'єтнам), з іншого — непослідовну і неадекватну офіційно заявленій меті — побудові соціального ринкового господарства — економічну політику в пострадянських країнах, що віддаляє їх від "справедливого суспільства" навіть у його соціал-реформістському варіанті. Країни і першої, і другої груп усе ще перебувають у перехідному періоді. Проте соціально-економічний зміст його в цих двох випадках принципово різний. Для Китаю і В'єтнаму — це перехід від капіталізму до ринкового соціалізму, а для пострадянських країн — перехід від державного соціалізму до капіталізму (в одній із його форм).

Основні терміни і поняття

Стандартна (ортодоксальна) неокласика, школи та теорії неокласики, маржиналістська наукова революція, методологія неокласики, основні етапи розвитку неокласики, еволюція теорій, наукова революція, теоретико-методологічний синтез, неінституціоналізм у постсоціалістичних умовах, "синтез" економічної теорії марксизму і неокласики, розподіл багатства, розподіл доходів, податкова система, перерозподіл доходів, рівність і нерівність розподілу доходів, доходи на одну особу, масова бідність, постіндустріальне (інформаційне) суспільство, розподіл доходів і влади у справедливому суспільстві, демократія, рівноправне партнерство.

Подумай і дай відповідь

1. Які особливості становлення та розвитку неокласичного напряму сучасної економічної теорії?

2. Назвіть основні етапи розвитку неокласики у ХХ — на початку ХХІ ст. та розкрийте їх характерні ознаки.

3. Яке місце посідає неокласика у структурі сучасної економічної науки?

4. У чому полягає суть аналогії між підходом Дж.М. Кейнса і неінституціоналістів до стандартної неокласики?

5. Які сучасні теоретичні концепції об'єднані під рубрикою "теорії постіндустріалізму"?

6. Яка гносеологічна (теоретико-пізнавальна) основа теорій постіндустріалізму?

7. Чому необхідно виокремити теорії постіндустріалізму в особливу групу?

8. Які спільні риси відшуковують прихильники конвергенції (сходження) економічних теорій марксизму та постіндустріалізму?

9. Визначте основні відмінності теорій постіндустріалізму порівняно із сучасними стандартними макроекономічними теоріями.

10. Яка компромісна основа запропонована для синтезу сучасних економічних теорій?

11. У чому суть і про що свідчить, на вашу думку, ідея неокейнсіанського синтезу?

12. Розкрийте суть пропозицій "синтезу" посткейнсіанства і традиційного інституціоналізму.

13. Наведіть основні аргументи представників сучасної економічної науки на користь рівності й нерівності розподілу доходів.

14. Які дані порівняльного аналізу розподілу багатства і доходів тлумачаться у сучасних економічних концепціях?

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Змістовий модуль 1. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії.....	4
Тема 1. Фактори і джерела формування еволюційної економічної теорії.....	4
1.1. Криза сучасної парадигми економічної теорії.....	4
1.2. Й. Шумпетер — засновник еволюційної економічної теорії.....	9
1.3. Методологічні проблеми створення нового суспільства.....	10
1.4. Людина в системі еволюційної економічної теорії.....	12
1.5. Категорія "людський капітал": сутність та історичне місце.....	15
1.6. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії.....	18
1.7. Інформація і знання як якісно новий фактор виробництва.....	22
1.8. Технологічні уклади: сутність та особливості розвитку.....	25
1.9. Технологічний спосіб виробництва: сутність і роль у суспільно-економічному розвитку.....	28
Змістовий модуль 2. Основні напрями та проблеми розвитку новітніх економічних теорій.....	32
Тема 2. Теорії глобалізації та трансформації економіки і суспільства.....	32
2.1. Сучасні західні концепції теорії глобалізації.....	32
2.2. Еволюція теорії глобального монетаризму.....	38
2.3. Теорія трансформації економіки і суспільства. Теорія економічної інтеграції.....	42
2.4. Особливості трансформації економіки Китаю.....	52
Тема 3. Теорії визначення і вибору економічної політики. Сучасний монетаризм.....	60
3.1. Кейнсіанська теорія та економічна політика.....	60
3.2. Конституціональна економічна теорія.....	68
3.3. Економічні теорії громадянського суспільства.....	72
3.4. Теорія суспільного вибору та політичних інститутів.....	80
3.5. Теорія політичної ренти.....	84
3.6. Загальна економіко-політична рівновага і хабарництво.....	90
3.7. Нові аспекти сучасного монетаризму.....	96
3.8. Сучасні монетаристські підходи до проблеми ролі держави в	

економіці.....	100
3.9. Критичний аналіз заходів монетаристської політики.....	105
Тема 4. Теорія неоінституціоналізму. Неоінституціональні теорії економічного зростання.....	108
4.1. Неоінституціональні теорії економічного зростання.....	108
4.2. "Інституціональні пастки" трансформаційного періоду.....	113
4.3. Теорія участі працівника в управлінні та прибутках.....	118
4.4. Теорія галузей, які переживають занепад.....	123
4.5. Трансакційна теорія фірми і бюрократичних структур бізнесу.....	125
4.6. Ресурсно орієнтований підхід у теорії фірм.....	135
Тема 5. Злети і падіння альтернативних макроекономічних теорій (50-90-ті роки ХХ ст.).....	143
5.1. Неокласичний синтез – основа сучасних економічних теорій.....	143
5.2. Альтернативні напрями сучасної макроекономічної теорії.....	146
5.3. Сучасні теорії постіндустріального (інформаційного) суспільства.....	157
5.4. Сучасні економічні теорії розподілу багатства і доходів. Нерівність у розподілі багатства і доходів у світі сучасної економічної теорії.....	160

Навчальне видання

Пасемко Галина Павлівна
Бєсєдіна Галина Євгенівна
Бага Лілія Григорівна
Чаговець Олена Володимирівна

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ

Навчальний посібник

За редакцією авторів
Комп'ютерний набір і верстка Г.П. Пасемко

Підпис. до друку 25.11.2020. Формат 60x84/16. Гарнітура Таймс.

Друк офсет. Обсяг: 9,7 ум. друк. арк.; 10,7 обл.-вид. арк.

Тираж 100. Замовлення № 100

Виробник – редакційно-видавничий відділ Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. 62483, Харківська обл., Харківський р-н, п/в «Докучаєвське – 2», навчальне містечко ХНАУ, тел. 99-72-70. E-mail: office@knau.kharkov.ua

Виготовлювач – дільниця оперативного друку ХНАУ