

В. М. Лісовицький

# ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

**3-тє видання, виправлене та доповнене**

Навчальний посібник  
для студентів вищих навчальних закладів

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів  
вищих навчальних закладів*

Київ  
«Центр учбової літератури»  
2009

ББК 65.02я73  
Л 50  
УДК 330.8(075.8)

*Гриф надано  
Міністерством освіти і науки України  
(Лист № 1.4/18-Г-1937 від 24.07.2008)*

Рецензенти:

*Воробйов Є. М.* – доктор економічних наук професор Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;  
*Довгаль О. А.* – доктор економічних наук, професор Харківського гуманітарного інституту Народна Українська Академія;  
*Яременко О. Л.* – доктор економічних наук, професор, начальник відділу стратегії монетарної політики Ради Національного Банку України.

**Лісовицький В. М.**

Л 50 Історія економічних вчень: 3-тє вид. випр. та доп. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.

ISBN 978-966-364-784-5

В навчальному посібнику в історичній послідовності простежується процес розвитку економічної думки з стародавніх часів до наших днів.

Розкриваються характерні особливості методології та теоретичного арсеналу різних шкіл та напрямів економічної науки, з'ясовується внесок представників різноманітних наукових течій у формування і розвиток економічної теорії. Особливої уваги приділено аналізу сучасних економічних концепцій.

Посібник призначений для студентів економічних спеціальностей, викладачів та всіх, хто цікавиться історією економічної науки.

**ББК 65.02я73**

**УДК 330.8(075.8)**

**ISBN 978-966-364-784-5**

© В. М. Лісовицький, 2009

© Центр учбової літератури, 2009

<b>Передмова</b> .....	6
<i>Глава 1. ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ЕПОХИ ДРЕВНЬОГО СВІТУ І СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ</i> .....	8
1.1. Економічні ідеї рабовласницьких держав Древньої Азії .....	8
1.2. Економічна думка Древньої Греції і Древнього Риму .....	10
1.3. Економічні ідеї середньовічних схоластів .....	12
1.4. Економічне вчення меркантилістів .....	13
<i>Глава 2. ВИНИКНЕННЯ КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ</i> .....	16
2.1. Історичні умови виникнення і загальна характеристика класичної школи. В. Петті .....	16
2.2. Економічне вчення фізіократів .....	19
2.3. Економічна система А. Сміта .....	23
2.4. Економічне вчення Д. Рікардо .....	30
<i>Глава 3. ЕВОЛЮЦІЯ КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ В ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ СТ.</i> .....	35
3.1. Криза економічної науки і необхідність вивчення більш конкретних форм господарського життя .....	35
3.2. Економічні теорії Ж. Б. Сея .....	36
3.3. Економічні ідеї Д. С. Мілля .....	39
<i>Глава 4. КРИТИКА КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ</i> .....	44
4.1. Економічна концепція Т. Р. Мальтуса .....	44
4.2. Історична школа в Німеччині .....	47
4.3. Економічні ідеї соціалістів-утопістів .....	51

<i>Глава 5. ЕКОНОМІЧНЕ ВЧЕННЯ МАРКСИЗМУ</i> . . . . .	61
5.1. Історичні умови виникнення і початок формування марксистської економічної теорії . . . . .	61
5.2. Обґрунтування принципу матеріалістичного розуміння історії в працях К. Маркса і Ф. Енгельса 40-х рр. XIX ст. . . . .	63
5.3. Теоретичні проблеми «Капіталу» К. Маркса . . . . .	65
5.4. Вчення про соціалізм . . . . .	70
5.5. Історичні долі марксистського вчення . . . . .	73
<i>Глава 6. МАРЖИНАЛІЗМ. СТАНОВЛЕННЯ НЕОКЛАСИЧНОЇ ТРАДИЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ</i> . . . . .	78
6.1. Передумови виникнення і методологічні принципи маржиналізму . . . . .	78
6.2. Основні школи маржиналістського напрямку . . . . .	83
<i>Глава 7. КЕЙНСІАНСЬКИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ</i> . . . . .	109
7.1. Макроекономічна теорія Д. М. Кейнса . . . . .	109
7.2. Економічна програма кейнсіанства . . . . .	115
7.3. Некейнсіанські моделі економічного зростання . . . . .	117
7.4. Посткейнсіанство . . . . .	125
<i>Глава 8. ЕВОЛЮЦІЯ НЕОКЛАСИЧНИХ ІДЕЙ. НЕОЛІБЕРАЛИЗМ</i> . . . . .	129
8.1. Фактори «неокласичного відродження» . . . . .	129
8.2. Економічні погляди Фрідріха Хайека . . . . .	134
8.3. Неоліберальна доктрина «соціального ринкового господарства» . . . . .	138
8.4. Теорія і практика сучасного монетаризму . . . . .	142
8.5. Нова класична макроекономіка . . . . .	147
<i>Глава 9. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ НАПРЯМОК У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ</i> . . . . .	156
9.1. Методологічні особливості та еволюція інституціоналізму . . . . .	156
9.2. Американський інституціоналізм та його різновиди . . . . .	160
9.3. Теорії технологічного детермінізму . . . . .	164
9.4. Соціологічний інституціоналізм Ф. Перру . . . . .	170
9.5. Неінституціоналізм. . . . .	172

<i>Глава 10. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ДЕРЖАВНОГО</i>	
<b>СОЦІАЛІЗМУ</b> . . . . .	181
10.1. Ленінське вчення про соціалізм. . . . .	181
10.2. Формування «політичної економії соціалізму»	184
10.3. Спроба реформ господарського механізму. . . . .	191
10.4. Аналіз економіки державного соціалізму у пра- цях Я. Корнаї . . . . .	199
<b>Висновок</b> . . . . .	212
<b>Рекомендації для подальшого читання</b> . . . . .	214
<b>Біографічні відомості про видатних вчених-економістів</b>	220
<b>Іменний покажчик</b> . . . . .	237

Для того щоб орієнтуватися в складних перепитях економічного життя, необхідно знати закономірності його розвитку, розуміти логіку процесів, які відбуваються в цій сфері.

Розуміння такої логіки, у свою чергу, неможливе без звернення до історії виникнення й еволюції ідей, концепцій, які пояснюють механізми функціонування економічних систем.

Практично всі сучасні економічні теорії мають глибокі корені, які сягають у минуле, і знання цього минулого допомагає краще зрозуміти те, що відбувається сьогодні. Тільки простеживши довгий шлях боротьби і змін поглядів на сутність економічних процесів, можна з'ясувати, які теорії й ідеї себе виправдали, а які не витримали перевірки часом. Саме цей процес виникнення, розвитку, боротьби і зміни економічних поглядів на різних етапах історичної еволюції суспільства і є предметом дослідження історії економічних вчень.

Вивчення цієї історії дозволяє не тільки визначити місце тієї чи іншої теоретичної концепції в системі уявлень про функціонування економіки, але і зробити практичні висновки щодо ефективності використання окремих методів вирішення економічних проблем.

Вивчаючи історію економічної думки, необхідно дотримуватися принципу послідовності і невиключеності. В економічній науці немає важливих і не важливих теорій, «поганих» або «гарних». Кожна з них залишила свій слід у загальному процесі пошуку істини і займає своє місце в ланцюзі послідовних спроб наблизитися до неї. Тому економічні погляди стародавніх китайців або середньовічних схоластів настільки ж важливі, як і найсучасніші теорії грошей або економічних циклів.

Варто також звернути увагу на спадковість економічних теорій. В історії економічних ідей досить чітко простежуються найважливіші напрямки аналізу, які базуються на визначених методологічних принципах. Тому, вивчаючи меркантилістів, не слід думати, що ця школа належить винятково минулому. Їхні ідеї

оживають і в теоріях кейнсіанців, і в концепціях сучасних монетаристів, і в економічній політиці багатьох нинішніх урядів. А принципи класичної школи, сформульовані в XVIII ст., залишаються дієвими в найсучасніших теоріях неоліберальної течії економічної думки.

Метою навчальної дисципліни «Історія економічних вчень» є поглиблене вивчення і творче осмислення етапів і напрямків розвитку економічної думки, систематизація економічних знань.

Після вивчення цього курсу студенти повинні знати:

*основні закономірності виникнення і розвитку економічних уявлень, їхню залежність від конкретно-історичних ситуацій;*

*економічні концепції основних шкіл і напрямків економічної думки;*

*досягнення видатних вчених-економістів і їхній внесок у розвиток економічної науки.*

*А також уміти:*

*оцінити економічні ідеї і погляди в залежності від їхньої приналежності до тих або інших шкіл і напрямків;*

*аналізувати економічні ситуації з позицій різних наукових концепцій;*

*користуватися категоріально-понятійним апаратом, запропонованим різними школами;*

*простежувати взаємозв'язок дій у сфері економічної політики з теоретичними концепціями минулого і сьогодення.*

Навчальний посібник має на меті допомогти тим, хто вивчає історію економічних вчень, реалізувати ці завдання. Він не претендує на висвітлення всієї повноти змісту цього курсу, але зосереджує увагу на найважливіших, на думку автора, віхах і етапах руху економічної думки, що дозволяє зрозуміти його внутрішню логіку і знайти важливий аналітичний інструмент пізнання складної і суперечливої економічної дійсності.

З пропозиціями щодо покращення змісту цього посібника просимо звертатися за адресою e-mail: barsik@kharkov.ua

# ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ЕПОХИ СТАРОДАВНЬОГО СВІТУ І СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ

- *Економічні ідеї рабовласницьких держав Стародавньої Азії.*
- *Економічна думка Стародавньої Греції і Стародавнього Риму.*
- *Економічні ідеї середньовічних схоластів.*
- *Економічне вчення меркантилістів.*

## 1.1. ЕКОНОМІЧНІ ІДЕЇ РАБОВЛАСНИЦЬКИХ ДЕРЖАВ СТАРОДАВНЬОЇ АЗІЇ

Економічна думка як сукупність уявлень про те, як вирішувати різноманітні господарські завдання, зародилася і розвивалася разом з виникненням і розвитком людських общин. Для задоволення своїх потреб люди повинні були шукати найраціональніші способи використання обмежених ресурсів. Ці пошуки і являли собою економічну думку, яка фіксувалася у вигляді обрядів, традицій, релігійних уявлень, наскальних малюнків. З появою писемності можливості фіксації і передачі господарської інформації істотно розширилися. У той же час з поділом суспільства на класи і появою держави значно ускладнилися і господарські завдання.

У ранніх рабовласницьких державах, які виникли на території Азії і Північної Африки, економічні ідеї і уявлення знайшли відображення в двох основних формах: юридичних документах, якими були збірники законів цих держав, і господарських трактатах, присвячених вирішенню більш конкретних завдань організації і управління господарськими системами. Типовими прикладами були закони вавилонського царя Хаммурапі, індійський трактат «Артхашастра», збірник трактатів «Гуань Цзи», написаний у стародавньому Китаї.

У *законах Хаммурапі*, висічених клинописом на базальтовій плиті в XVIII ст. до н.е., трактуються проблеми власності, оренди і найму, регламентуються відносини рабів і рабовласників, кредиторів і боржників. Економічна думка відображає прагнення зміцнити право власності на земельні наділи, майно, рабів, контролювати господарську діяльність громадян з метою забезпечення стабільності й економічної могутності держави.



Подібного роду законодавчі документи регламентують економічні відносини й в інших ранньоробовласницьких державах Малої Азії: Хетському царстві, Ассирії, відображаючи розуміння необхідності на даному етапі розвитку тісного централізованого управління господарськими процесами.

Питання державного управління господарською діяльністю складають зміст і різноманітних трактатів, які дійшли до нас від цих древніх цивілізацій. Ці цивілізації, які виникали переважно на берегах великих річок, зіштовхувалися з проблемами спорудження й обслуговування складних іригаційних систем, що вимагало чіткої організації і централізованого управління. Рекомендаціям з вирішення цих проблем і присвячені господарські трактати. Такими є різного роду «Повчання» і настанови, написані в Стародавньому Єгипті. В узагальненішому вигляді проблеми господарського управління викладені в давньоіндійському трактаті «*Артхашастра*», авторство якого приписується радникові царя Чандрагупти **Каутильї**. Артхашастра — це вчення про користь, під якою розуміється матеріальна вигода держави й основний зміст трактату присвячений визначенню джерел цієї вигоди. Одним з таких джерел є доходи від державних маєтків у землеробстві, де широко використовується праця рабів і від ремісничих підприємств (прядильних, ткацьких), у яких рекомендується залучати працівників на основі найму. Однак основні доходи державна скарбниця отримувала за рахунок податків з населення, які сплачувалися як у натуральній, так і в грошовій формі. У «Артхашастрі» наведено довгий перелік податків, прямих і непрямих, а також повинностей, які накладалися на громади і приватних осіб, даються рекомендації з приводу проведення ефективної фіскальної політики.

Значне місце в трактаті відводиться питанням торгівлі, оренди, кредиту, що свідчить про досить стійку систему товарно-грошових відносин, яку також рекомендувалося контролювати і регламентувати з боку державної влади. При цьому розрізняються ринкова ціна і внутрішня вартість речі, яка визначається витратами, і надається порада стежити, щоб між ними не було значних розбіжностей.

Питання державного регулювання ринку з метою забезпечення стабільності і порядку в країні розглядалися також авторами збірника трактатів «*Гуань Цзи*», написаного в IV ст. до н.е. у Стародавньому Китаї. Правителів рекомендується впливати на ціни шляхом масових закупівель товарів у період, коли вони дешеві і створювати накопичувальні фонди, щоб при нестачі това-

рів і дорожнечі випускати їх на ринок і збивати ціни. Для регулювання цін рекомендується також використовувати нормовану емісію грошових знаків. Автори «Гуань Цзи» знайшли зворотну залежність між ціною товарів і грошей: якщо гроші будуть дорогими, речі будуть дешеві і рекомендували використовувати це для підтримки економічної рівноваги, наприклад, у врожайні роки збільшувати випуск грошей і таким шляхом викуповувати надлишки, щоб підтримувати бажаний рівень цін на хліб. Розуміння деяких закономірностей, властивих товарно-грошовим відносинам, дозволило використовувати їх як інструменти стабілізації натурального господарства.

Важливим джерелом, яке свідчить про економічні уявлення старовини, є *Біблія*.

Ця книга зіграла винятково важливу роль у формуванні принципів господарської етики, якими протягом сторіч будуть керуватися люди, вступаючи у відносини в сфері економічної діяльності.

Як правило, ці твори не носили аналітичного характеру, а лише встановлювали визначені норми поведінки, але елементи роздумів і узагальнень уже мали в них місце.

## 1.2. Економічна думка Стародавньої Греції і Стародавнього Риму

Найбільший інтерес у цьому питанні становлять ідеї давньогрецьких філософів. Твір одного з них — **Ксенофонта** — є першою відомою в історії працею, присвяченою винятково економічній тематиці, яка так і називалася «*Економіка*», тобто вчення про домашнє господарство.

У ній розглядаються проблеми власності, організації праці, торгівлі. Ксенофонт висловлює ряд цікавих ідей про розподіл праці, відзначаючи, зокрема, взаємозв'язок між рівнем спеціалізації й обсягом ринку.

Інший видатний філософ стародавності — **Платон** запропонував модель «ідеальної держави», господарство якої являло собою варіант змішаної економіки, де життя верхніх шарів суспільства ґрунтувалося на засадах загальної власності, а життя основної маси виробників — на засадах приватної.

На думку молодшого сучасника й учня Платона — **Арістотеля**, загальна власність не може сприяти ефективному веденню господарства, оскільки «кожний піклується про те, що належить

особисто йому і цікавиться значно менше тим, що належить усім». Ідеальним уявляється йому напівнатуральне господарство середнього статку, у якому частково шляхом власного виробництва, частково шляхом обміну задовольняються поточні потреби. Уміння господарювати, метою якого є споживання, Аристотель називає «*економією*». Але є й інший вид діяльності — «мистецтво наживати статок» шляхом торгівлі, лихварства. Це вміння називається «*хрематистикою*» (від грецького «хрема» — володіння, статок). І в тому і в іншому випадку фігурує обмін, хоча в першому — це засіб задоволення потреб, а в другому — самоціль. Цей спосіб економічного зв'язку стає об'єктом особливої уваги філософа. Він уперше виділив дві властивості обмінюваного продукту — товару: здатність задовольняти яку-небудь потребу і здатність обмінюватися. Чим пояснюється здатність до обміну, Аристотель так і не розкриває, але вже наближається до постановки цієї проблеми. Якщо товари обмінюються, то повинно бути щось, що дає можливість їх порівнювати. Аристотель схиляється до того, що цим «щось» є потреба кожного в тому, чого в нього немає, і чим більша ця потреба, тим більше кожен готовий віддати свого товару за отримання іншого. Але якщо угода відбулася, то виникає рівняння:  $x$  товару А =  $y$  товару В, яке засвідчить, що при обміні необхідно дотримуватися принципу еквівалентності. Врівноваження відбувається через гроші, за допомогою яких порівнюються кількості благ, що обмінюються.

Питання, порушені Аристотелем, які стали протягом сторіч предметом обговорень і запеклих суперечок в економічній науці, і донині не знайшли остаточного вирішення.

В епоху Стародавнього Риму економічна думка не піднімалася до таких висот, як у Стародавній Греції, але від цієї епохи до нас дійшли економічні ідеї, які відбивають погляди опозиційних прошарків населення. Найпомітнішими були економічні уявлення раннього християнства. Нова релігія, соціальною базою якої спочатку були раби, колони й інші незаможні прошарки населення, висунула ідею рівності людей перед Богом, у тому числі майнової рівності. Вона засуджувала багатство, ледарство і корисливість, звеличувала працю, нагадуючи, що Ісус був теслею, а апостоли — рибалками. Хоча необхідність спільної власності не впливала безпосередньо з християнського віровчення, але оскільки перші християнські громади дотримувалися принципу спільності майна, ідея осуду приватної власності отримала широке поширення в перші століття існування нової релігії, що знайшло відображення в працях отців церкви, так званій *патристиці*.

Практика досить швидко розвінчала удавану привабливість подібної організації, але те, що вона існувала, буде надалі розглядатися, як аргумент на користь комуністичної ідеї.

### 1.3. ЕКОНОМІЧНІ ІДЕЇ СЕРЕДНЬОВІЧНИХ СХОЛАСТІВ

В епоху середньовіччя християнство в Європі, а іслам на Сході стають ідеологічним обґрунтуванням утвердження феодальних відносин. Особливістю прояву економічної думки стає її неодмінне релігійне оформлення, чому сприяє також і монополія церкви на освіту. Інша особливість — корпоративність мислення, яка відбивала корпоративну структуру усього феодального суспільства. Індивід у ньому виступає не як особистість, а як член якої-небудь корпорації, що означало підпорядкованість і вірність загальній системі цінностей. У рамках цієї системи формується уявлення про предмет не як точка зору якого-небудь одного вченого, а як позиція групи осіб, які дотримуються однорідних поглядів, тобто школи. Приналежність до школи визначала тему досліджень, ідейну спрямованість, методи доведення. У ньому основне місце займають традиційні основи і запозичення, відтискуючи оригінальні авторські розробки й ідеї. Посилання на авторитети і цитати з учителів, серед яких, крім Священного Писання і праць отців церкви, фігурують Платон і Аристотель, є головними аргументами в суперечках. Дослідження являють собою миттєві компіляції традиційних істин, систематизацію накопиченого багажу, коментарі. Усе це — характерні риси методу, який отримав назву «схоластика» (від лат. *shola* — школа), широко розповсюдженого в середньовічному інтелектуальному середовищі.

Про економічні погляди схоластів можна судити з висловлень одного з найвидатніших представників цього методу — **Фоми Аквінського (1225—1274)**, великого богослова, який написав за завданням Римського Папи роботу «*Сума теології*», яка узагальнює принципи католицького віровчення.

Суспільний устрій, у тому числі його економічна складова, є результатом божественного приречення, тому існуючі господарські форми — власність, організація праці, навіть торгівля — необхідні і морально виправдані. Феодальна форма власності, система поділу праці природні і виправдують ієрархічну структуру і стану організації феодального суспільства, як і право кожного стану на свою частку винагороди. Цьому ж завданню присвячене

і вчення про «справедливу ціну». Така ціна повинна, по-перше, покривати витрати, а по-друге, забезпечувати продавцеві можливість жити у відповідності зі своїм положенням у суспільстві. Таким чином, у ціні повинний був знайти відображення соціальний статус учасників обміну, що, зрозуміло, несумісне з поняттям ціни як чисто ринкової категорії.

У період пізнього середньовіччя серед проблем, які обговорювалися схоластами, усе більш помітне місце займають питання обміну, торгівлі, грошей. Активно дискутується ситуація, викликана «революцією цін» і її наслідками, що свідчило про перехід до нових форм економічних відносин.

#### 1.4. ЕКОНОМІЧНЕ ВЧЕННЯ МЕРКАНТИЛІСТІВ

З XVI ст. в економіці країн Західної Європи відбувається низка серйозних якісних зрушень, які свідчать про зміну типу економічної системи. Централізовано керована система феодалного типу змінюється ринковою економічною системою, заснованою на переважно товарній формі господарських відносин. Цей перехід породжує необхідність вирішення комплексу завдань, які складають зміст процесу «первісного накопичення капіталу».

Нова економічна ситуація висуває нові вимоги до економічних знань. У ринковій системі рішення приймаються кожним учасником економічного процесу самостійно і під свою відповідальність. Тому різко зростає потреба в розумінні того, що відбувається в економіці, які в ній діють закономірності, щоб уникнути помилкових рішень, наслідки яких можуть бути досить болючими. Необхідність економічних знань стає масовою, що приводить до відокремлення їх у самостійну сферу, яка досліджує область господарських відносин. Економічні ідеї, до цього розчинені в різних формах суспільної свідомості, стають предметом спеціального аналізу і продуктом діяльності самостійних економічних шкіл. Першою такою школою стають *меркантилісти*, які спробували побудувати систему уявлень про громадську організацію, яка базується винятково на економіці.

Відображаючи специфічну ситуацію епохи первісного нагромадження, коли перші великі капітали формувалися в сфері торгівлі і грошового обігу, вони сконцентрували свою увагу саме на цих процесах (звідси їхня назва від іт. mercante — купець). Проголосивши метою господарської діяльності збагачення, вони зве-

ли багатство до грошової форми його вираження, і головний спосіб реалізації даної мети бачили в збільшенні кількості грошей у країні.

У залежності від рекомендованих методів вирішення цього завдання меркантилізм поділяється на два етапи: ранній і пізній.

*Ранній меркантилізм* ґрунтувався на політиці грошового балансу, тобто прагненні залишити в країні більше грошей, аніж вивезти за її кордони. Для цього рекомендувалося всіляко перешкоджати відтокові з країни золота і срібла, зобов'язувати імпортерів тратити зароблені гроші в даній країні, а експортерів — повертати назад у країну значну частину виторгу. Незабаром, однак, з'ясувалося, що збільшення кількості грошей не стільки збагачує країну, скільки веде до росту цін і падіння доходів населення.

*Пізній меркантилізм* ґрунтувався на ідеї активного торговельного балансу, тобто на прагненні залучити в країну більше грошей за рахунок перевищення товарного експорту над імпортом. Вирішення проблеми вбачалося в розвитку експортного виробництва, сприянні вітчизняним торговцям шляхом надання їм пільг і преференцій, а також у створенні митних бар'єрів на шляху іноземних товарів.

Типовим виразником подібних поглядів був англієць **Томас Ман (1571—1641)**, що у книзі *«Багатство Англії в зовнішній торгівлі, або Торговельний баланс як регулятор нашого багатства»* доводив вигідність для країни активної торговельної політики.

Меркантилісти пов'язували свої рекомендації з активним державним втручанням в економіку, адресуючи їх насамперед правителям, які повинні були проводити відповідну господарську політику. Ці надії французький меркантиліст **Антуан де Монкретьєн (1575—1621)** висловив у назві своєї роботи *«Трактат по політичній економії»*, наголосивши, що в області економіки держава повинна здійснювати активну політичну діяльність. Винайденому ним термінові було суджене довге життя, оскільки він незабаром став позначати всю систему наукових уявлень про господарські процеси.

Інший французький меркантиліст, визначний державний діяч епохи Людовика XIV **Жан Кольбер (1619—1683)**, проводячи політику сприяння експортному виробництву, заборонив вивіз із країни сільськогосподарської продукції, чим істотно знизив ціни на неї на внутрішньому ринку. Ця політика була вигідна власникам мануфактур і торговцям, тому що дозволяла платити робітникам меншу заробітну плату і робила конкурентноздатнішою

експортну продукцію. Однак зниження доходів у сільському господарстві нанесло істотного удару цієї галузі, від якого вона оправилася дуже не швидко. Концепція меркантилістів ще не була повною мірою науковою, оскільки вони торкалися поверхневого шару економічних відносин, скоріше, реєструючи їх, ніж аналізуючи з метою виявлення закономірностей. У той же час вони наштотували на ряд закономірностей, властивих економічним процесам, які хоча і не змогли пояснити, але відзначили їхню наявність. Такі, наприклад, формулювання «чистої» кількісної теорії грошей, наявність взаємозв'язку між рівнем кредитного відсотка й економічною активністю, констатація витіснення дешевими грішми дорогих («закон Грешема»).

Меркантилістські ідеї отримали широке поширення практично у всіх країнах, де відбувався перехід до ринкової економічної системи, і хоча вони були фрагментарні і найчастіше суперечливі, їхній вплив був досить помітним як в області господарської політики, так і в теоретичному осмисленні явищ, які спостерігалися.

### **Запитання для самоконтролю:**

- 1. Яким є зміст поняття «економічна думка»?*
- 2. Назвіть перші писемні пам'ятки економічної думки?*
- 3. У чому особливості вчення Ксенофонта про розподіл праці?*
- 4. Які економічні основи моделі «ідеальної держави» Платона?*
- 5. Що являє собою «рівняння обміну», запропоноване Аристотелем?*
- 6. У чому різниця між економікою і хрематистикою?*
- 7. Яка економічна позиція вчення раннього християнства?*
- 8. Назвіть характерні ознаки методології середньовічних схоластів.*
- 9. У чому сутність вчення Фоми Аквінського про «справедливу ціну»?*
- 10. Які причини привели до виникнення самостійних економічних шкіл?*
- 11. Поясніть різницю між ідеями раннього і пізнього меркантилізму.*
- 12. Які особливості меркантилістської політики Ж. Кольбера?*
- 13. Які закономірності економічних процесів були виявлені і зафіксовані меркантилістами?*

## ВИНИКНЕННЯ КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

- *Історичні умови виникнення і загальна характеристика класичної школи. В. Петті.*
- *Економічне вчення фізіократів.*
- *Економічна система А. Сміта.*
- *Економічне вчення Д. Рікардо.*

### 2.1. ІСТОРИЧНІ УМОВИ ВИНИКНЕННЯ І ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ. В. ПЕТТІ

Утвердження економічних відносин, характерних для ринкової економічної системи, у ряді країн Західної Європи поставило нові завдання перед системою уявлень про те, як ця система функціонує. Багатство перестає асоціюватися винятково з його грошовою формою і постає як результат виробничої діяльності в промисловості й у сільському господарстві. У такій ситуації погляди меркантилістів, орієнтовані на сферу обороту, перестають відповідати сформованим економічним реаліям і потребам того соціального шару підприємців, який усе більше концентрує у своїх руках економічну владу. Зокрема, надії меркантилістів на активну підтримку абсолютистської держави, необхідну на етапі первісного накопичення, уже не задовольняють інтересів зміцнілої буржуазії. Вона має потребу у своїй державі, що закріпило б за нею і політичну владу, і вирішує це завдання в ході буржуазних революцій (в Англії — у середині XVII ст., у Франції — наприкінці XVIII ст.). Ідеологічним оформленням цієї позиції стало уявлення про характер суспільного розвитку як про природний процес, який залежить від об'єктивних закономірностей. Економіка суспільства постає як добре налагоджений механізм, керований природними законами і такий, який не потребує регулювання з боку держави. Завдання науки полягає в розкритті цих закономірностей, що стають орієнтирами для практичної діяльності.

На основі цих поглядів почала формуватися система уявлень про економіку, що отримала назву «*класичної школи*». Вона базувалася на таких основних принципах:

— Суспільство в цілому і його економіка підкоряються дії «природних» законів, які відображають наявність у світі загаль-



ного порядку, і не залежні від волі, бажань, поінформованості людей. Втручання держави в ці процеси недоцільне і небажане. Вона повинна лише підтримувати порядок і гарантувати економічну свободу.

— Дія економічних законів реалізується через переслідування кожним індивідом своїх особистих інтересів. Зіткнення цих інтересів у процесі конкуренції веде до вироблення оптимальних рішень. Особистий егоїзм стає фундаментом загального благополуччя. Така модель поведінки одержала назву «економічна людина» (*homo economicus*).

— Умовою бездоганної дії цього механізму є забезпечення максимуму економічної волі, найкращою гарантією якої є приватна власність і повнота інформації, якою володіють суб'єкти, що хазяюють.

Ці принципи характеризують класичну школу на всіх етапах її існування і є критеріями приналежності до неї тих чи інших економістів і течій економічної думки.

Концепція класичної школи формувалася поступово зусиллями низки вчених-натуралістів, філософів, державних діячів і підприємців з різних країн. Протягом більш ніж ста років, із другої половини XVII ст. до кінця XVIII ст. поступово відпрацьовувалися методологія і проблематика класичної школи. На першому етапі формування концепції важливу роль зіграли ідеї, висловлені в роботах англійського вченого, лікаря за фахом, **Вільяма Петті (1623—1687)**. У *«Трактаті про податки і збори»*, міркуючи про проблеми економічної політики, зокрема, про способи збільшення доходів від податкових надходжень, він намагається зрозуміти сутність роботи господарського механізму, заснованого на обміні результатами спеціалізованої діяльності. Він уперше чітко порушив питання про те, що лежить в основі обміну, тобто питання про вартість товарів. У запропонованому ним варіанті відповіді у якості такої основи висуваються витрати праці. Розуміючи, що індивідуальні витрати не можуть бути основою вартості (у цьому випадку найбільш ледачі виробники створювали б найбільшу вартість), Петті шукає особливості праці, які б дозволяли їй стати критерієм обміну. Такі особливості він бачить у праці, витраченій на видобуток дорогоцінних металів (золота і срібла) і виготовлення з них грошей. Інші товари здобувають вартість лише при зіставленні їх із працею, яка втілена у грошах. Така позиція дуже відкрита для критики (досить, наприклад, задатися питанням про те, відкіля береться вартість при бартерному обміні), але важливо, що В. Петті відчув необхідність, під-

тримуючи позицію трудової теорії вартості, знайти особливості праці, які її створює, вступивши тим самим на довгий шлях пошуків, які завершилися вченням К. Маркса про абстрактну працю.

Виходячи зі своєї теорії вартості, В. Петті трактує і проблему доходів. Він виділяє два їх різновиди: заробітну плату як винагороду за працю і ренту, куди включалася та частина чистого доходу, яка залишалася після вирахування заробітної плати. Розмір зарплати він зводив до мінімуму засобів існування працівників, вважаючи, що якщо менше платити, те вони будуть намагатися більше працювати, створюючи більшу вартість. Що ж стосується ренти, то він поєднував цим поняттям і прибуток, і відсоток, і власне земельну ренту як плату за користування землею. Цю останню він розглядав як основний вид доходу, що в умовах нерозвиненості промисловості і кредитних відносин було цілком зрозумілим. З проблемою ренти була пов'язана і проблема ціни землі, яка, крім практичного, мала для Петті і важливий теоретичний аспект, пов'язаний з його теорією вартості. Адже якщо визначати вартість працею, то поняття ціни землі стає ірраціональним, оскільки земля не є результатом праці, а отже, не може мати вартості і ціни. Петті знаходив вихід у тому, що робить саму землю фактором, утворюючим вартість. «Праця,— стверджує він,— є батьком багатства, а земля — його мати». Тепер поняття ціни землі набуває економічного сенсу. Що ж стосується механізму ціноутворення на землю, то Петті пропонує досить оригінальне його трактування. Він справедливо думає, що, продаючи землю, власник продає право на отримання ренти, і тому розглядає її як один з елементів ціни. Другим елементом стає коефіцієнт, що визначає кількість рент, що входять до складу ціни:

$$\text{Ціна землі} = Rk,$$

де  $R$  — рента;  $k$  — коефіцієнт.

Коефіцієнт Петті визначав кількістю років, протягом яких ділянкою землі одночасно володіють і мають з нього дохід три покоління власників (дід 50 років, син 28 років і онук 7 років). Ця величина в часи Петті в середньому для Англії склала 21 рік. Таким чином, ціна землі визначалася величиною ренти, помноженою на 21.

В. Петті вніс істотний вклад не тільки в розробку проблем економічної теорії, але й у створення методу їхнього дослідження. Його небезпідставно можна вважати одним із засновників статистики, оскільки він не тільки порушив питання про необхідність створення державної служби збору й обробки статистичної

інформації, але і показав її значення для прийняття важливих політичних рішень. Не випадково цю діяльність він називає «політичною арифметикою», визначаючи її предмет як «розмову про політику мовою цифр». Петті провів низку цікавих розрахунків розмірів національного доходу і національного багатства, куди він включав не тільки вартість матеріальних благ, але і вартість населення, роль якого в створенні багатства він оцінював дуже високо. Ці розрахунки можна вважати першим кроком на шляху створення сучасної системи національних рахунків.

## 2.2. ЕКОНОМІЧНЕ ВЧЕННЯ ФІЗІОКРАТІВ

У процесі становлення класичної школи особливе місце займає школа фізіократів, що представила першу цілісну теоретичну концепцію економічного життя, засновану на постулатах класичної ідеї.

Фізіократів можна вважати французьким варіантом класичної школи, оскільки основу їхнього вчення складала ідея природного порядку і підпорядкованості економіки природним законам. Але на відміну від інших класиків, які вважали, що економічні закони діють так само, як закони природи, ця школа просто ототожнювала закони економіки і природи. Ця особливість знайшла відображення в їхній назві, складеній із двох грецьких слів: «фізіс» — природа і «кратос» — влада. Влада природи визначала природність усіх процесів, які відбуваються в економіці. Оскільки ж природний фактор з найбільшою очевидністю виявлявся в сільському господарстві, то економіка зводилася до сільськогосподарського виробництва, а інші галузі розглядалися як допоміжні.

Природні процеси, регульовані законами природи, виключали усяке втручання з боку влади, що було сформульовано фізіократами у вигляді чіткого принципу: «laissez faire, laissez passer!» — «нехай люди роблять свої справи, а справи йдуть своєю чергою». З легкої руки фізіократів принцип «лесеферизму» став візитною карткою економічного лібералізму.

Школа фізіократів об'єднувала тісне коло однодумців, визаним авторитетом і генератором ідей у якому був особистий лікар короля Людовика XV доктор **Франсуа Кене (1694—1774)**. Зацікавившись економічними проблемами, він спробував застосувати до їхнього дослідження методи природничих наук і глянути на економіку як на живий організм, який регулюється дією природних закономірностей.

У центрі вчення фізіократів виявилася категорія «чистого продукту», у створенні якого вони бачили найважливіше завдання економічної діяльності. Кількісно він являв собою різницю між виторгом і витратами на виробництво продукту. По суті, це був прибавочний продукт, який забезпечує можливості економічного розвитку, і те, що фізіократи розуміли його значення, свідчить про високий рівень їхньої економічної інтуїції. Природно, виникало запитання про джерело «чистого продукту». Його фізіократи вбачали в роботі сил природи, яка призводить до чисто фізичних приростів речовини продукту. Якщо кинуте в землю зерно давало колосся з десяти зерен, то додаткові дев'ять зерен і складали «чистий продукт», зроблений самою природою. Він створюється тільки в сільському господарстві, оскільки саме тут спостерігається робота природних сил. Промисловість тільки перетворює речовину, нічого до неї не додаючи.

Навколо «чистого продукту» вибудовувалася вся система економічних уявлень фізіократів. Ставлення до чистого продукту визначало класову структуру суспільства. Вона включала: клас хліборобів, який створює чистий продукт; клас власників, який привласнює чистий продукт; марний клас (промисловці, торговці), що не створює і не привласнює чистий продукт, але забезпечує умови його виробництва і руху. З цих же позицій фізіократи розглядали процес праці, поділяючи його на продуктивний, тобто такий, який створює чистий продукт, і непродуктивний — такий, що не виробляє чистого продукту. Таким чином, продуктивною вважалася тільки праця в сільському господарстві.

Кене вперше звернув увагу на категорію капіталу і спробував дати її науковий аналіз. Під капіталом розумілася сукупність запасів (авансів), використовуваних у виробництві для створення чистого продукту. Різні частини капіталу виконують свої функції не однаково. Одна частина — «первісні аванси» — функціонують у процесі виробництва тривалий час, не покидаючи його; інша — «щорічні аванси» — вимагає постійного поновлення. Тим самим було покладено початок структурному аналізу капіталу, розподілу його на основний і оборотний.

Безперечною заслугою фізіократів була спроба аналізу суспільного відтворення, тобто представлення економіки у вигляді динамічного, постійно повторюваного процесу. У 1758 році Ф. Кене опублікував свою знамениту *«Економічну таблицю»*, що стала першою відомою в історії макроекономічною моделлю руху сукупного продукту в натуральній і грошовій формі між різними секторами економіки, представленими трьома класами суспільства.

У таблиці сфокусовані всі елементи вчення фізіократів: про чистий продукт, про класову структуру суспільства, про продуктивну і непродуктивну працю, про капітал.

Вихідним положенням аналізу є виробництво продукту вартістю в 7 млрд ліvrів, з яких 5 млрд створюється в сільському господарстві і 2 млрд — у промисловості. Крім того, перед початком обороту земельні власники мають у своєму розпорядженні грошову суму в 2 млрд ліvrів, отриману ними у вигляді ренти за землі, які здаються в оренду фермерам.

З продукції вартістю 5 млрд ліvrів, зробленої в сільському господарстві, 2 млрд спрямовуються на покриття щорічних авансів, тобто витрачаються на насіння, оплату найманих робітників, внутрішньогалузеве споживання. Що стосується первісних авансів (основний капітал), то вони передбачаються в розмірі 10 млрд ліvrів, з яких щорічно з вартості готового продукту відшкодовується 1/10 частина (1 млрд ліvrів). Усі ці вкладення розглядаються лише в продуктивному секторі економіки, тобто в сільському господарстві. Продукція промисловості з'являється як нерозчленована маса споживчих благ.

Рух продукту схематично зображено на рис. 2.1.

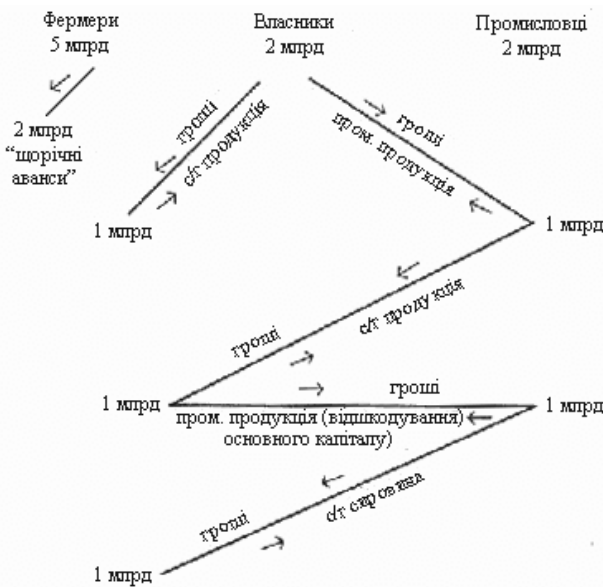


Рис. 2.1. Схема переміщення продукту

Процес починається з того, що власники, які мають гроші, пред'являють попит на сільськогосподарську і промислову продукцію, закупаючи їх порівну на загальну суму в 2 млрд ліврів. На отриманий від власників 1 млрд ліврів промисловці закупають у фермерів необхідну їм сільськогосподарську продукцію (продовольство).

У свою чергу, фермери закупають у промисловців на 1 млрд промислової продукції, головним чином засобів виробництва, відшкодовуючи витрачену частину первісних авансів.

Нарешті, промисловці повертають фермерам виручений мільярд, закупаючи в них необхідну їм сільськогосподарську сировину.

У результаті обороту і фермери, і промисловці повністю реалізували свою продукцію, а на виручені гроші закупили усе, що їм необхідно для подальшого виробництва.

Ті 2 млрд ліврів, які залишилися у фермерів у грошовому вираженні, надходять власникам у вигляді орендної плати, створюючи умови для повторення всього процесу в наступному циклі.

Описаний процес є простим відтворенням, яке не передбачає накопичення, що правомірно як початковий етап аналізу.

У цілому, незважаючи на обмеженість, обумовлену пороками концепції фізіократів, модель Кене є геніальною спробою дослідження економічного механізму суспільства. Він показав, що нормальне функціонування економіки можливо лише при дотриманні умов, які забезпечують рівновагу системи, і спробував з'ясувати ці умови. Закладені в «Економічній таблиці» ідеї є зародком майбутніх макроекономічних моделей, у тому числі моделей міжгалузевого балансу.

Подальший розвиток і завершення вчення фізіократів одержало в **Анна Робера Жака Тюрго (1727—1781)**, міністра королівського двору і вченого-економіста, автора *«Роздумів про утворення і розподіл багатств»*.

Поділяючи основні ідеї фізіократів, він розвиває їх далі, зокрема, підрозділяючи класи суспільства на розряди найманих робітників і підприємців. У чистому продукті він розрізняє прибуток, відсоток і ренту. Заробітна плата в нього встановлюється як результат конкуренції робітників на ринку праці.

Але найбільший інтерес представляють його ідеї, що стосуються механізму ринкового обміну і встановлення цін, тобто проблем, яких інші фізіократи практично не торкалися.

Обмін — це порівняння обопільної потреби товаровласників у продуктах один одного. Цінність кожної речі визначається її

придатністю для задоволення потреб, і вона тим більша, чим більша необхідність цієї речі для споживача. При обміні прирівнюються суб'єктивні оцінки значимості обмінюваних благ для контрагентів. Якщо один суб'єкт готовий віддати 4 одиниці товару А за 3 одиниці товару В, це означає, що 3 В для нього важливіше 4 А. Для його партнера — навпаки. Кожний вважає, що він виграє при обміні й отримує більше, ніж віддає. Якщо обмін відбувся, то знайдена рівність суб'єктивних оцінок цінності, тобто суб'єктивна вигода одного збігається із суб'єктивною вигодою іншого. Знайдена рівність є ціною.

Своїми міркуваннями Тюрго за сто років передбачив появу теорії граничної користі, яка пояснює ціни суб'єктивними оцінками сторін, які обмінюються.

### 2.3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА А. СМІТА

Протягом майже усього XVIII ст. зусиллями і працями цілої плеяди мислителів-філософів, учених, підприємців, державних діячів з різних країн були закладені основи вчення класичної школи, які відображали розуміння природи і механізму ринкової економічної системи. Однак висунуті ідеї були розрізнені і неупорядковані, а тому не могли представити цілісну картину функціонування економіки. Тим часом потреба в такій систематизації ставала усе більш насуцною в міру того, як ринкові відносини утверджувалися і ставали пануючою формою економічного взаємозв'язку.

Заслуга вирішення цього завдання і створення цілісної системи уявлень про ринкову економіку належить англійському економісту **Адамові Сміту (1723—1790)**. Саме завдяки йому політична економія здобуває всі риси наукового знання і стає академічною дисципліною, обов'язковим елементом економічної освіти. Сміт, що викладав у шотландських університетах моральну філософію і природне право, уперше починає читати окремий курс політичної економії. Інтерес до економічних проблем поступово стає для нього головним, а дослідження в цій області узагальнюються в книзі *«Дослідження про природу і причини багатства народів»*, яка вийшла 1776 року. Книга складається з п'яти частин. У першій розглядаються питання праці як джерела багатства, вартості і різних видів доходів; друга присвячена питанням капіталу, його нагромадження і застосування; третя — розвитку економіки Європи в епоху середньо-

віччя і зародження капіталізму; четверта розглядає попередні теоретичні системи — меркантилізм і фізіократизм; нарешті, п'ята викладає проблеми фінансово-податкової політики держави, її доходів і витрат.

Структура книги свідчить, що найповніший і найоб'ємніший погляд на економіку припускає підхід до неї з трьох позицій: з боку теорії, з боку історії та з боку політики.

Поставивши завдання дати загальну картину функціонування економічної системи, яка прагне до збільшення сукупного багатства, Сміт повинний був сформулювати якісь загальні принципи, з позицій яких він збирався вирішувати це завдання, тобто виробити визначену методологію дослідження.

Вихідним пунктом цієї методології став егоїзм індивіда, який господарює і керується своїми особистими інтересами. Кожна людина прагне вибрати такий варіант вирішення завдань, що виникають, який принесе їй максимум задоволення і максимальне благополуччя. Таким чином, вона реалізує свої матеріальні інтереси й у цьому виявляється природна властивість людської натури: «бажання поліпшити своє становище, що властиве нам з народження і не залишає нас до могили». Егоїзм є чинником суспільного прогресу і могутнім стимулом, який спонукує до дій. «Не від доброзичливості м'ясника, броварника чи булочника, — пише Сміт, — очікуємо ми отримати свій обід, а від відстоювання ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму і говоримо їм не про наші нестатки, а про їхні вигоди». Така модель поведінки характеризувалася поняттям «*економічна людина*» і стала важливою складовою системи уявлень про механізм функціонування ринку.

Відстоюючи свої інтереси, кожна людина зіштовхується з прагненнями інших людей до своєї вигоди. Конкуруючи за найкращі можливості для реалізації своїх інтересів, люди змушені пристосовуватися один до одного, враховувати взаємні потреби й у такий спосіб знаходити оптимальні рішення, які забезпечують суспільне благополуччя. Так діє механізм прояву «природного порядку», суть якого Сміт формулює у вигляді відомого положення про «*невидиму руку*». Людина «переслідує лише власну вигоду, причому в цьому випадку, як і в багатьох інших, вона невидимою рукою направляється до мети, яка зовсім не входила в її наміри... Переслідуючи свої власні інтереси, вона часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне робити це». Економічні закони діють спонтанно, а не на основі свідомих домовленостей, а тому необхідно надати людям можли-



вість робити те, що вони вважають за необхідне, якщо це не суперечить нормам законодавства і правилам суспільної моралі.

У своєму дослідженні Сміт використовує два підходи: езотеричний — прагнення проникнути у внутрішню сутність явищ, які розглядаються, і екзотеричний — опис поверхневих форм. Обидва методи можуть доповнювати один одного. Але в Сміта вони часто підмінюють один одного, і зовнішня форма виступає не як прояв глибшої сутності, а як ще одна сутність. Це породжувало суперечливість його поглядів і не дозволило додати його системі завершеності і цілісності.

Опорною точкою дослідження Сміта, яке узагальнює багато висловлених і до нього поглядів, було положення про те, що багатство суспільства є результат людської праці. Величина його, отже, залежить від кількості витраченої праці, тобто частки населення, зайнятого продуктивною працею, і від його продуктивності. Найважливішим фактором росту продуктивності праці виступає *розподіл праці* чи спеціалізація. На мануфактурній стадії розвитку це дійсно був вирішальний фактор росту суспільного багатства. Сміт ілюструє це відомим прикладом виробництва англійських шпильок. Коли всі операції по виготовленню шпильки виконував один працівник, за день він міг виготовити не більш 20 штук. Але в майстерні, де застосовувався поопераційний поділ праці, і шпилька була результатом роботи десяти чоловік, які послідовно виконують кожний свою операцію, за день вироблялося 48 000 шпильок чи по 4800 штук на кожного працівника. Продуктивність праці виросла в 240 разів!

Але розподіл праці не тільки сприяє росту багатства. Він породжує необхідність у найбільш міцній і природній формі економічного зв'язку — обміні. Обмін у Сміта і результат розподілу праці, і його передумова, оскільки схильність обмінюватися розглядається їм як уроджена властивість людської натури, яка відрізняє її від тварини. «Нікому ніколи не доводилося бачити,— міркує Сміт, — щоб собака свідомо мінявся кісткою з іншим собакою». Людей же обмін поєднує в єдиний виробничо-торговий союз, у якому вони співпрацюють в інтересах збільшення багатства народів. Багатство росте тому, що при обміні кожен учасник заощаджує свою працю, відмовляючись від виробництва того, що обходиться йому дорожче, і, вимінюючи його на те, що він може зробити з меншими витратами.

Інструментом, який полегшує обмін і робить його універсальною формою зв'язку, є гроші. Вони усувають незручності бартерного обміну, роблять роботу цього механізму безперебійною і

злагодженою, але самі по собі не є багатством. Це «велике колесо обороту», яке переміщає і поширює товари, але не створює і не збільшує їхню кількість. Розвінчуючи меркантилістські уявлення про гроші як втілення суспільного багатства, Сміт обмежує їхню роль виконанням чисто технічних операцій, не помічаючи всього різноманіття виконуваних ними функцій.

Але якщо гроші тільки обслуговують процес обміну, то що ж робить товари обмінюваними, чому замість одного блага можна одержати деяку кількість іншого?

Так Сміт підходить до проблеми вартості як основи обмінюваності і, розуміючи всю її складність, дбайливо просить у читача особливої уваги і терпіння через «надзвичайно абстрактний характер» питання.

Насамперед, Сміт розглядає вартість як внутрішню властивість товару, властиву йому від природи, що означає, по-перше, цінність даної речі для споживача і, по-друге, здатність придбати інші речі в обмін на дану. Таким чином, Сміт чіткіше формулює визначення основних властивостей товару, яке йде ще від Аристотеля: споживчу вартість і обмінну вартість.

Але «цінність для споживача» не може стати основою обмінюваності і Сміт приводить цьому витончений доказ, який одержав назву «парадокс Сміта». Якби обмінюваність визначалася корисністю товару для споживача, то найкорисніша річ повинна була б мати і найбільшу вартість. Але в такому випадку як пояснити парадоксальну ситуацію, при якій вода, найвища корисність якої незаперечна, коштує дуже мало чи взагалі нічого не коштує, а алмази, корисність яких у порівнянні з водою значно менша, коштують надзвичайно дорого. Отже, корисність не може бути основою обмінюваності.

Залишається знайти щось загальне, властиве всім товарам, і таке, що робить їх порівнюваними один з одним. Варіант відповіді був уже запропонований В. Петті і низкою дослідників першої половини XVIII ст. — це витрати праці. Сміт приймає трудовий варіант теорії вартості, розуміючи при цьому, що мова може йти не про індивідуальні витрати, а про ті, котрі суспільство вважає необхідними і достатніми для виготовлення даної речі. Виявляє ці усереднені витрати ринок шляхом коливання цін навколо якоїсь *природної ціни* під впливом співвідношення попиту та пропозиції. Тут і з'ясовується, що далеко не вся праця, витрачена товаровиробником, може бути визнаною у якості мірила обмінюваності, а лише та його кількість, яку можна обміняти на працю, втілену в товарі іншого виробника. Якщо столяр обмінює зроби-

лений ним стіл на дві пари чобіт, то вартість столу визначається тою кількістю праці, яка пішла на виготовлення двох пар чобіт. Тут Сміт ототожнює вартість як внутрішню властивість товару з обмінною вартістю, тобто пропорціями, у яких одні товари обмінюються на інші.

Поки мова йде про просте товарне виробництво, де самі виробники обмінюються своїми виробами, таке ототожнення не породжує кількісних протиріч, оскільки дотримується принцип еквівалентності. Столяр отримує в шевця таку ж кількість праці, яку він віддає йому у вигляді столу.

Але ситуація істотно змінюється в умовах виробництва із застосуванням найманої праці. Коли підприємець наймає робітника, він фактично купує його здатність створити яку-небудь річ чи зробити послугу в обмін на заробітну плату. Відповідно до трудової теорії вартості, це повинен бути обмін еквівалентів. Але в такому випадку працівник як еквівалент витрат своєї праці повинний отримати створений ним продукт. Підприємцю ж нічого не залишається, тобто він не може отримувати прибуток. Виникає парадоксальна ситуація: якщо обмін еквівалентний, те прибутку не може бути і підприємницька діяльність позбавляється сенсу; якщо ж є прибуток, то порушується принцип еквівалентності і вся трудова теорія вартості виявляється під сумнівом.

Зіштовхнувшись з цим протиріччям, Сміт доходить висновку, що обмін відповідно до трудових витрат відбувається тільки в «примітивному стані суспільства». Для розвинутого товарного виробництва пропонується інша теорія вартості. Обмін відповідно до «природних цін» припускає відшкодування витрат, які одночасно є чиймись доходами: заробітною платою, прибутком, рентою. Ці три елементи «є первісними джерелами всякого доходу, так само як і всякої обмінної вартості». Вартість, яка знову ототожнюється з міноюю вартістю, складається з трьох частин, що після реалізації продукту розпадаються на доходи найманих робітників, підприємців і землевласників. Це стосується і тієї частини вартості, яка являє собою матеріальні витрати (сировина, паливо, зношення устаткування). Вона також розпадається на доходи тих, хто створював ці продукти: зарплату, прибуток, ренту. У цьому варіанті своєї теорії Сміт підмінює поняття вартості як внутрішньої підстави для обміну поняттям ціни, елементами якої є величини, які утворюють доходи. У масштабі всього суспільства, таким чином, сукупна ціна (вартість) дорівнює сукупному доходу, вимірюваному сумою доходів основних продуктивних класів.

У цьому зв'язку Сміт переходить до аналізу первинних *доходів*, тобто тих, які створюються продуктивною працею і ведуть до збільшення національного доходу.

*Заробітна плата* розглядається як винагорода за працю, покликана забезпечити працівнику задоволення його потреб, включаючи утримання родини, культурні і духовні запити, обумовлені традиціями, звичаями і звичками, які склалися в даній країні на тому чи іншому етапі її історичного розвитку. Зарплата не обмежується мінімумом засобів існування працівника, а складається під впливом попиту на працю і його пропозиції. При цьому регулюючим фактором вважається динаміка народонаселення: при підвищенні зарплати збільшується народжуваність, а отже, пропозиція на ринку праці, при зниженні — навпаки.

*Прибуток і рента* розглядаються Смітом, з одного боку, як частини вартості, які перевищують величину заробітної плати, з іншого, — як результат продуктивності капіталу і землі.

Величина прибутку і ренти, як і заробітної плати, складається на ринку шляхом коливань навколо природних норм, які визначаються умовами виробництва в типових галузях, географічними і кліматичними умовами, далекістю від ринків збуту, родючістю ґрунтів і т.п. Динаміка цих норм залежить також від того, у якому стані знаходиться суспільство: зросту, падіння чи застою.

Від проблеми доходів Сміт переходить до розгляду категорії *капіталу*. Він визначає його як накопичений запас, від якого розраховують отримати прибуток. Як і фізіократи, він виділяє дві функціонально різні частини капіталу. Одна частина, яка, на думку Сміта, не покидає свого власника, названа ним основним капіталом. Інша, котра іде від власника в одній формі, а повертається в іншій — оборотним капіталом. Цей розподіл мав велике значення для розуміння процесів руху продуктів і доходів, хоча запропоновані Смітом визначення були не зовсім точні. Так, основний капітал він фактично виключив із процесу обороту, а до складу оборотного капіталу включив і капітал обороту (готову продукцію, кошти).

Особливий акцент Сміт робить на *нагромадженні капіталу*, у якому він бачить вирішальний фактор економічного прогресу, основний шлях до росту багатства нації. Той, хто накопичує капітал, — благодійник нації, марнотрат — її ворог. Така позиція цілком відповідала завданням, які стоять перед країною, яка знаходиться напередодні промислового перевороту. У той же час максимізація норми нагромадження за рахунок скорочення спо-

живання не може розглядатися як закономірність будь-якої економіки на будь-якому етапі її розвитку.

Нагромадження здійснюється після відшкодування витрачених елементів основного й оборотного капіталу, у зв'язку з чим Сміт розрізняє валовий дохід, під яким мається на увазі повний продукт праці нації протягом року (те, що зараз називається ВВП), і чистий дохід — те, що залишається після відрахування амортизації основного капіталу і відшкодування оборотного. Саме чистий дохід є джерелом росту багатства нації.

Створена А. Смітом система уявлень про функціонування економіки, яка базувалася на ідеї природного порядку, відводила певну роль у господарському житті і функціям держави. Сміт зводить їх до трьох дуже важливих обов'язків: забезпечення військової безпеки, здійсненню правосуддя і створення та утримання суспільних установ, «створення і утримання яких не можуть бути вигідними окремим особам чи невеликим групам». З врахуванням цього повинні формуватися доходи і витрати держави, без перевищення розумних меж, тому що «великі народи ніколи не убожують через марнотратність і нерозсудливість приватних осіб, але вони нерідко убожують у результаті марнотратності і нерозсудливості державної влади». Тому для досягнення вищого ступеня добробуту «потрібні лише мир, легкі податки і терпимість в управлінні, все інше зробить природний хід речей».

Однак настільки оптимістичні уявлення про можливості механізму ринкової економіки далеко не завжди підтверджувалися реальним ходом подій. У результаті промислової революції, яка підвела під ринкову систему адекватну їй матеріально-технічну базу, виникає низка не відомих раніше проблем, які вимагають осмислення і пояснення. Наслідком широкого впровадження машин стає безробіття, яке у свою чергу загострює протиріччя між підприємцями і найманими робітниками. Протиріччя виникають і всередині правлячого класу, де промислова буржуазія, яка збагатилася в результаті промислової революції, претендує на провідну роль у політиці, зіштовхуючись при цьому з інтересами земельних власників. В Англії початку XIX ст. це знайшло відображення в боротьбі навколо «хлібних законів».

Подібні ситуації не знаходили пояснення в теоретичній системі Сміта, де усі працювали в інтересах збільшення багатства і ріст багатства нації означав ріст багатства кожного. Система вимагала подальшого розвитку й удосконалення, тим більше, що окремі її елементи (наприклад, теорія вартості) так і не отримали остаточного завершення.

## 2.4. ЕКОНОМІЧНЕ ВЧЕННЯ Д. РІКАРДО

Завершувачем системи виступив послідовник Сміта в справі формування концепції класичної школи, англійський економіст **Давид Рікардо (1772—1823)**. Будучи автором низки статей, брошур і памфлетів на економічні теми, Рікардо головну свою працю *«Початки політичної економії і податкового обкладання»* опублікував у 1817 році, визначивши її головне завдання як вивчення законів, керуючих розподілом створеного продукту між класами суспільства.

Відправним пунктом аналізу стає проблема вартості, оскільки розподіляється створена вартість і відбувається це в процесі обміну. Основою обмінюваності Рікардо, як і його попередники, вважає працю, причому на перший план у нього висуваються витрати праці. Якісні розходження різних видів праці, як він сам пише, не представляють для нього інтересу. Це явище відносно постійне і не впливає на формування цінових пропорцій. А відносна вартість, тобто пропорції обміну, саме і цікавлять Рікардо. Він хоче з'ясувати, чому шматок сукна обмінюється на два шматки полотна, а не на три чи півтора. Ці пропорції, як вважає він, залежать від співвідношення кількостей витраченої праці. Якщо вони змінюються, то в тій же пропорції змінюється і відносна вартість товарів. На виготовлення шматка сукна може бути витрачено і 6 годин, і 60 годин, а шматка полотна — і 3 години, і 30 годин. Це не має значення. Важливе лише співвідношення, яке в обох випадках складає 1:2. Якщо ж шматок сукна стане рівним чотирьом шматкам полотна, це буде означати: або для виготовлення сукна треба було більше праці, або для виготовлення полотна — менше праці, або діяли обидві причини.

Отже, завдання зводиться до того, щоб навчитися визначати пропорції обміну, тобто знайти деяку «ідеальну міру вартості», яка б дозволила знати, яка цінова пропорція «правильна», а яка ні. У спробах знайти таке мірило Рікардо звертається до затрат праці, зроблених у гірших умовах виробництва, посилаючись на те, що в сільському господарстві умови виробництва на гірших по якості ділянках дійсно є ціноутворюючими.

Як і Сміт, Рікардо наштовхується на ряд протиріч у трудовій теорії вартості, зокрема, на необхідність пояснити, як при дотриманні принципу еквівалентності при обміні між робітником і підприємцем виникає прибуток. Вирішення цієї проблеми Рікардо пропонує вже в рамках своєї теорії розподілу доходів.

Цю проблему він також намагався вирішувати з позицій трудової теорії вартості. Якщо вартість створюється тільки працею, то зарплата і прибуток є двома частинами однієї величини і можуть змінюватися лише в протилежних напрямках. Що стосується ренти, то вона виступає як різниця між загальною вартістю і сумою зарплати і прибутку, а отже, також може змінюватися тільки за рахунок інших доходів. Твердження про протилежну спрямованість руху різних доходів — відмітна риса теорії розподілу Рікардо, який не поділяє позиції Сміта про можливість одночасного їхнього росту в міру збільшення суспільного багатства.

*Заробітна плата* розглядалася як плата за працю, обумовлена вартістю засобів до існування працівника і його родини. Але тенденцією її руху є прагнення до мінімуму засобів існування працівника. Причиною цього є швидший темп росту населення в порівнянні з темпом росту засобів до його існування. Внаслідок цього на ринку праці пропозиція постійна і стійко перевищує попит, а отже, ціна праці (зарплата) буде утримуватися на мінімальному рівні.

Але якщо зарплата прагне до прожиткового мінімуму, то вона буде складати лише частину створеної робітником вартості. Іншу частину, яка залишилася після відрахування зарплати, складає *прибуток*. Таким чином, як вважає Рікардо, вирішується протиріччя трудової теорії вартості, яка приводить до порушення принципу еквівалентності обміну. Еквівалентність при обміні між робітником і підприємцем усе-таки порушується, але порушується «законно», оскільки відбувається це під впливом природного закону народонаселення.

Що ж стосується розміру прибутку, то хоча його абсолютні значення можуть зростати, норма прибутку, тобто його співвідношення до заробітної плати, яка показує частку прибутку в загальній вартості, має тенденцію до зниження. Причиною цього стає ріст мінімуму заробітної плати через те, що власники землі вимагають ренти, а це веде до подорожчання сільськогосподарської продукції, яка складає основну частину споживчого кошика.

Таким чином, земельна рента — це данина, якою власники землі обкладають одержувачів інших доходів. Але механізм її утворення визначається природними закономірностями. Для того, щоб забезпечити продовольством постійно зростаюче населення, потрібно втягувати в господарський оборот усе нові і нові земельні ділянки. Спочатку займають кращі за якістю землі, а потім — менш родючі і віддалені. Але обробляти гірші землі будуть

тільки в тому випадку, якщо виторг від продажу отриманої з них продукції, покриє витрати і принесе прибуток, який не менший від середнього. Це можливо лише тоді, коли ціна орієнтована на покриття більших витрат на гірших землях. Але тоді між ринковою ціною продукту землі і витратами на її утримання на кращих і середніх за якістю ділянках виникає різниця, яка і складає основу земельної ренти. У такому випадку гірші ділянки ренти не приносять, оскільки там ціна дорівнює витратам плюс прибуток на капітал. Але при наступному збільшенні потреби в сільськогосподарській продукції в оборот будуть задіяні ще менш зручні землі і тоді ціноутворюючими стануть витрати їхнього виробництва, а на попередній гіршій ділянці утвориться рента. Крім того, різниця у витратах виникає через те, що кожне нове капіталовкладення дає зменшувану віддачу, що також стає однією з причин утворення ренти. У цілому ренти ростуть, оскільки суспільству доводиться докладати усе більше зусиль для виробництва сільськогосподарської продукції, що веде до росту цін на неї.

Теорія ренти Рікардо цікава ще і тим, що досліджуючи процес ціноутворення в аграрному секторі економіки, він звертається не до середніх значень трудових витрат, які виявляються ринком, а до *граничних*, які складаються на гірших ділянках. Це було провісником появи граничного аналізу, який одержить широке поширення тільки з кінця XIX ст.

Заслугою Рікардо є також розробка наукової теорії міжнародного обміну. Цю проблему він аналізує з погляду найважливіших принципів своєї концепції: трудової теорії вартості й економічного лібералізму, який у сфері міжнародних відносин виражався у вимозі вільної торгівлі («фрітредерство»).

Прихильність до економічного лібералізму знайшла відображення в *теорії автоматичного регулювання платіжних балансів*, основну ідею якої він запозичав у Давида Юма.

Концепція базується на кількісній теорії грошей, яка стверджувала, що внутрішні ціни на товари залежать винятково від кількості грошей, які перебувають в обороті. При цьому не має значення, які це гроші, тому що має місце золотий стандарт, тобто вільний розмін паперових грошей на золото. Якщо в країні виявилось багато золота, то ціни підвищуються, і в цю країну стає вигідним ввозити товари через кордон. Імпорт перевищить експорт і в торговому балансі утвориться дефіцит. Але збільшення імпорту призводить до відтоку золота з країни, у результаті чого ціни падають, імпорт скорочується, дефіцит зникає, і платіжний баланс врівноважується. При нестачі золота в країні усе відбува-



ється в зворотному порядку. Умовою такого автоматичного регулювання є абсолютно вільне переміщення з країни в країну як товарів, так і грошей, що мало відповідає реальності.

Рікардо спробував також відповісти на запитання, чому виникає необхідність взаємної торгівлі між країнами. А. Сміт відповідав на це питання просто і щиро: кожна країна спеціалізується на виробництві й експорті тієї продукції, по якій вона має абсолютні переваги перед іншими країнами. Якщо в Шотландії добре росте овес, а в Італії — апельсини, то експортна спеціалізація цих країн очевидна. Але випадки абсолютних переваг не настільки вже часті. Більш типовими є ситуації, коли ті самі товари можуть вироблятися в різних країнах. Чи можлива тоді торгівля між ними? Рікардо відповідає ствердно, звертаючи увагу на те, що орієнтуватися треба не на абсолютні, а на порівняльні переваги, які визначаються зіставленням трудозатрат. Тому ця концепція отримала назву *теорії порівняльних витрат*. Рікардо ілюструє це з допомогою спрощеної моделі «дві країни — два товари». Припустимо, що Англія і Португалія роблять і вино і сукно. І витрати на виробництво одиниці продукту представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Країни	Витрати на одиницю продукції, год.	
	вино	сукно
Англія	120	100
Португалія	80	90

Португалія має абсолютні переваги і по вині, і по сукну, але виробництво одиниці вина в Англії в 1,5 рази дорожче, ніж у Португалії, а одиниці сукна усього в 1,1 рази. Відповідно по вині Португалія виграє 50 %, тоді як по сукну тільки 10 %. Цей більший виграш Португалії по вині і менший програш Англії по сукну і є порівняльні переваги. Відповідно до них і буде відбуватися спеціалізація. Англія відмовиться від виробництва вина і буде випускати дві одиниці сукна, одну з яких поміняє на португальське вино. При цьому її витрати складуть 200 год., тоді як до спеціалізації витрати склали 220 год. Португалія, відмовившись від виробництва сукна і зосередившись на вині, теж виграє, оскільки витрати на виробництво двох одиниць вина — 160 год., тоді як на одиницю вина й одиницю сукна — 170 год. Обидві країни

заощаджують працю і виграють від участі в міжнародній торгівлі.

Теорія Рікардо, незважаючи на деяку її обмеженість, ще і сьогодні зберігає своє значення як основа для побудови моделей міжнародного поділу праці.

Вченням Рікардо завершується певний етап у розвитку класичної школи. Вона запропонувала порівняно цілісну картину функціонування ринкової економічної системи на засадах саморегулювання. Намагаючись зрозуміти механізми, які забезпечують рівновагу в процесі обміну товарами і послугами, вона сформулювала поняття вартості як внутрішнього змісту обмінюваності і намагалася визначити її, щоб мати можливість керувати процесом ціноутворення. Спроби не увінчалися успіхом, що робило систему поглядів класиків незавершеною і вимагало подальших досліджень.

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Охарактеризуйте основні методологічні принципи класичної школи.*
- 2. У чому особливості трактування категорії «вартості» у В. Петті?*
- 3. Як В. Петті визначав ціну землі?*
- 4. Які відмітні ознаки навчання фізіократів?*
- 5. Які проблеми аналізуються в «Економічній таблиці» Ф. Кене?*
- 6. У чому особливості фізіократичних поглядів в А. Тюрго?*
- 7. На яких методологічних принципах базується система економічних уявлень А. Сміта?*
- 8. Яку роль у вченні А. Сміта грає поділ праці?*
- 9. У чому суть «парадокса Сміта»?*
- 10. Як А. Сміт визначає вартість товару?*
- 11. Яку роль відводить А. Сміт нагромадженню капіталу?*
- 12. У чому відмінність трактування вартості в Д. Рікардо від її трактування в А. Сміта?*
- 13. Яке місце в теорії Д. Рікардо займає проблема розподілу доходів?*
- 14. Який з погляду Д. Рікардо механізм прорахування земельної ренти?*
- 15. Що являє собою концепція «порівняльних витрат»?*

## **ЕВОЛЮЦІЯ КЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ В ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ СТ.**

- *Криза економічної науки і необхідність вивчення конкретніших форм господарського життя.*
- *Економічні теорії Ж.-Б. Сея.*
- *Економічні ідеї Д.-С. Мілля.*

### **3.1. КРИЗА ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ І НЕОБХІДНІСТЬ ВИВЧЕННЯ КОНКРЕТНІШИХ ФОРМ ГОСПОДАРЬСЬКОГО ЖИТТЯ**

До першої третини ХІХ ст. зусиллями представників класичної школи економічна наука сформувалася в досить цілісну систему уявлень про те, на основі яких принципів функціонує ринкова економіка. Ці знання давали можливість отримати загальну картину того середовища, у якому відбуваються господарські дії. Але всі деталі господарського механізму і порядок його роботи залишалися не до кінця зрозумілими, а отже, не завжди придатними для практичного використання. Тим часом, у міру того, як ринкова економічна система утверджувалася і повною мірою розгортала свої можливості, розуміння механізму прийняття рішень ставало усе важливішою проблемою. Виникло протиріччя між потребами господарської практики і можливостями, наданими економічною наукою. Остання могла вже пояснити, що являє собою ринкова економіка, але не цілком чітко могла відповісти на запитання, як вона працює. Найчіткіше це проявилось в ситуації, яка склалася навколо проблеми вартості. Намагаючись знайти внутрішню підставу обміну, класична школа так і не змогла переконливо пояснити, яким чином вартість перетворюється в ціну. Але господарську практику цікавив саме процес ціноутворення, оскільки ціни є найважливішими орієнтирами для прийняття рішень економічними суб'єктами. Сміт, Рікардо і їхні найближчі послідовники були переконані, що відповісти на запитання про те, як складається ціна, можна тільки проникнувши в глибинну сутність процесу обміну, тобто знайшовши вартість. Однак усі запропоновані варіанти її визначення не давали задовільних результатів: таємниця утворення ціни на основі вартості залишалася не розкритою.

Нездатність теорії адекватно відповісти на запити господарської практики означала кризу економічної науки, вихід з якої почало шукати наступне покоління економістів. Особливість їхніх зусиль полягала у відході від пошуків глибинних основ економічних процесів і зосередженні уваги на більш поверхневих, але конкретніших і очевидніших економічних зв'язках і відповідних їм господарських формах. Такий підхід трохи спрощував ситуацію, але давав можливість отримати конкретніші результати досліджень, і був досить продуктивним. Вчені в даному випадку інтуїтивно дотримувалися принципу, що у сучасній кібернетичі визначається як принцип «чорного ящика». Якщо ми не знаємо суті якого-небудь явища, але можемо заміряти інформацію на вході і на виході, то, навіть не розуміючи того, що відбувається в «чорному ящику», ми маємо можливість установити кореляційні зв'язки і використовувати ці знання для прийняття практичних рішень. Такий підхід став широко розповсюдженим у дослідженнях економістів першої половини XIX ст. Відзначаючи цей факт, К. Маркс визначив його терміном «вульгаризація» (від лат. *vulgaris* — простий, звичайний) і пояснював його класовими інтересами буржуазії, ідеологи якої втратили інтерес до пізнання наукових істин і свідомо ухилялися від проникнення в глибинну сутність економічних процесів з метою апологетики існуючого ладу. Безумовно, класові інтереси мають місце і знаходять своє відображення в теоретичних концепціях. Але навряд чи справедливо на цій підставі всю економічну науку після Рікардо уявляти як продукт зусиль «найманих писака», що займаються навмисним перекручуванням істини. Звернення до дослідження більш поверхневих форм навіть за рахунок жертвування глибиною аналізу стало пошуком виходу з того тупика, у якому виявилася класична школа.

Цей пошук тривав за двома основними напрямками. Один, залишаючись вірним основним принципам класичної школи і продовжуючи більшість її традицій, спробував наблизити свої дослідження до нових економічних реалій і зробити їх конкретнішими. Інший — поставив під сумнів ряд основних принципів класичної школи і піддав їй серйозній критиці.

## 3.2. ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ Ж. Б. СЕЯ

Найвизначнішим представником першого напрямку був французький економіст **Жан-Батіст Сей (1767—1832)**. Свою прихильність ідеям класичної школи він виклав у першій своїй

роботі «Трактат політичної економії» (1803), у якій пропагується і розвивається навчання А. Сміта. Його захоплює в першу чергу смітовський економічний лібералізм і переконаність у здатності ринкової системи до саморегуляції. Але в першій половині XIX ст. ця здатність піддається серйозним випробуванням. Після промислового перевороту чітко виявляється циклічний характер економічного розвитку: періоди підйомів перемежуються з періодами спадів, які супроводжуються кризою збуту товарів. У цій ситуації особливо актуальною стає проблема відновлення порушеної рівноваги, що й обумовлює особливу увагу до неї з боку Сея. Але перш, ніж перейти до аналізу відтворювальних зв'язків, він торкається центральної для класичної школи проблеми вартості, оскільки мова йде про систему, засновану на відносинах обміну. Сей виходить з того визначення цієї категорії А. Смітом, у якому вартість складалася з доходів: заробітної плати, прибутку, ренти. Розвиваючи це положення, Сей доводить його до повного логічного завершення, представляючи доходи як породження різних факторів виробництва, кожний з яких створює свою частку вартості. У викладі Сея процес цей не представляє особливих складностей для розуміння.

У створенні продукту беруть участь три основних фактори: праця, капітал, земля, роль яких якісно однозначна, хоча кількісно їхні частки в виробленому товарі не однакові. Після реалізації вартість розпадається на доходи, кожний з яких є винагородою за роботу того чи іншого фактора: зарплата — праці, прибуток — капіталу, рента — землі.

*Теорія трьох факторів виробництва* не набагато підштовхнула до вирішення проблеми вартості. Замість одного фактора, який утворює вартість, — праці, пропонувалося три, але питання про те, яким чином витрати цих факторів роблять товари порівнянними, залишалося відкритим.

Але ця теорія зіграла важливу роль у вирішенні низки завдань у пошуках оптимальних комбінацій різних виробничих факторів, які дають найбільший ефект. Залежність результату виробничої діяльності (продукту, доходу) від використовуваних факторів можна представити у вигляді так званої виробничої функції, найпростіший варіант якої виглядає так:

$$Y = f(L, K, N),$$

де  $Y$  — продукт (дохід);  $L$  — праця;  $K$  — капітал;  $N$  — земля.

Дослідження функції дозволяє з'ясувати, як впливають зміни кожного фактора на кінцевий результат і знаходити найприйнят-

ніший варіант їхнього сполучення для кожного конкретного випадку. Цей підхід став основою для наступного розвитку цілого напрямку в економічній науці, називаного факторний аналіз.

Друга теорія, що зв'язана з ім'ям Сея, стосується проблеми реалізації і досягнення загальної економічної рівноваги. Сформульовані ним залежності згодом були названі законом ринків чи *законом Сея*. Розвиваючи постулат класичної школи про здатність ринкової системи до саморегуляції, Сей висунув твердження про неможливість загальної кризи надвиробництва, оскільки сукупний попит, у кінцевому результаті, завжди збігається із сукупною пропозицією. Відбувається це тому, що для придбання якої-небудь речі потрібно спочатку що-небудь продати. Виходить, що пропозиція сама породжує попит. Саме в такому формулюванні, запропонованому Д. М. Кейнсом, викладається в більшості випадків «закон Сея», хоча сам автор формулював його трохи інакше. «Товари обмінюються на товари»,— писав Сей, маючи на увазі, що кожен товар, який потрапляє на ринок у вигляді пропозиції, несе в собі попит на який-небудь інший товар, на який хочуть обміняти пропонуваній. Якщо, наприклад, швець виніс на ринок чоботи з метою обміняти їх на 5 кг м'яса, то одночасно з пропозицією чобіт він приніс попит на м'ясо. Інша пара чобіт несе в собі попит на картоплю і т. д. Чим більше виробляється різних товарів, тим більший попит на інші товари, на які їх хочуть обміняти. І якщо якась кількість чобіт не знаходить збуту, це означає, що ще не зроблено товари, власники яких бажали б обміняти їх на чоботи. Надвиробництво якихось одних товарів означає недостатнє виробництво інших. Тому розбіжність попиту та пропозиції може бути лише частковою і тимчасовою поки те, що було зроблено з надлишком не компенсується додатковим випуском того, чого бракувало. З цього випливало, що загальне надвиробництво неможливе, оскільки надолік попиту буде перекриватися додатковою пропозицією: адже кожен товар, який з'являється на ринку, несе в собі попит на що-небудь інше.

Якщо товари обмінюються безпосередньо на товари, то сукупний попит буде дорівнювати сукупній пропозиції тотожно. У цьому варіанті закон інтерпретується як *тотожність Сея*. Участь у процесі обміну грошей принципово нічого не змінює в тому випадку, коли гроші виконують чисто рахункову функцію: виручені від продажу одних товарів суми відразу і цілком витрачаються на придбання інших товарів.

Однак гроші, виручені від продажу пропонуваних на ринку товарів, можуть бути не відразу і не цілком витрачені на при-

дбання інших благ. У цьому випадку невитрачена частина виручки складе заощадження, що є відрахуванням із сукупного попиту: те, що зберегли, те не витратили, тобто не пред'явили попит. Отже, між сукупним попитом та сукупною пропозицією можливі розбіжність і тотожність. Сея не виконується. Але виникнення подібної ситуації викликає відповідну реакцію ринкового механізму. Не витрачені кошти спричиняють збільшення пропозиції на грошовому ринку, наслідком чого стає зниження ставки кредитного відсотка. Низька ставка відсотка, у свою чергу, робить невідповідними заощадження в грошовій формі і змушує або витратити їх на придбання яких-небудь благ, або інвестувати у виробництво. І те й інше збільшує попит, який відновлює порушену рівновагу. Закон Сея діє, але вже не у вигляді тотожності, а у виді *рівності*, що припускає можливість тимчасової розбіжності попиту та пропозиції, на яке економіка реагує включенням внутрішніх механізмів самонастроювання, які забезпечують вирівнювання цих параметрів.

«Закон Сея» став свого роду символом саморегулюючої ринкової економіки, а ставлення до нього — показником розмежування прихильників і супротивників активного державного втручання в економічне життя. Уже при житті Сея він став предметом гарячих дискусій, у яких взяли участь найвизначніші економісти того часу: Рікардо, Мальтус, Сісмонді. Через сто з зайвим років у полеміку включився Д. М. Кейнс, для якого заперечення «закону Сея» стало відправною точкою його концепції.

Порушені Сеєм питання і донині не знайшли однозначного вирішення, оскільки торкаються найфундаментальніших процесів економічного розвитку, складність яких змушує знову і знову відновлювати науковий пошук.

### 3.3. Економічні ідеї Д. С. Мілля

Трансформаційний напрямок еволюції класичної школи знайшов втілення в працях ще одного відомого економіста першої половини XIX ст. англійця **Джона Стюарта Мілля (1806—1873)**. Він безпосередньо був знайомим із класичною школою, оскільки народився в родині економіста Джеймса Мілля, друга і послідовника Рікардо, і виховувався в атмосфері незаперечності авторитету ідей класиків і безумовної до них поваги.

Однак економічна ситуація змінилася, виникли нові проблеми і необхідність їхнього вирішення. У пошуках відповідей Джон

Стюарт Мілль прагне максимально зберегти вірність класичним традиціям і в той же час врахувати критику на адресу класичної школи. Ці зусилля втілилися в роботі *«Досвід про деякі невіршені питання політичної економії»* (1844), а потім у його головній економічній праці *«Основи політичної економії»* (1848), які стали аж до кінця XIX ст. головним джерелом економічної премудрості для всіх, хто цікавиться цим предметом.

Мілль вбачав своє завдання в систематизації нових знань і уявлень про економіку, накопичених після виходу «Багатства народів» Сміта і «Початків» Рікардо. Нові підходи не вписувалися в класичну систему, більше того, вони розкривали її слабкості і нестиковки. Але Міллю хотілося усе об'єднати у єдине ціле, отримати ширшу і загальнішу картину економічного життя. Зробити це на основі єдиних системотворчих принципів виявилось неможливим і тому головним способом вирішення поставленого завдання стає компроміс. Правими виявляються і класики, і ті, хто їх критикує, але кожен правий по-своєму, оскільки торкається різних аспектів такого складного явища, як економіка.

Такий підхід відображений, насамперед, у структурі його «Основ». У Сміта і Рікардо виклад будується навколо єдиного стрижня: ринковий обмін, породжуваний поділом праці, і вартість як внутрішня основа обміну. У Мілля послідовно аналізуються відносно самостійні сфери економічної діяльності: виробництво, розподіл, обмін, економічний розвиток і державна економічна політика. Автономність цих сфер обумовлена тим, що закони, які керують ними мають різний характер дії. У сфері виробництва їхня дія схожа з проявом природних закономірностей і аналогічна характеру «істин, властивих природничим наукам». Сфера ж розподілу регулюється законами, які є проявом винятково людських прагнень. Тут важливу роль грають думки, бажання, зіткнення інтересів учасників економічного процесу, інакше кажучи, суб'єктивний фактор.

З цих позицій Мілль підходить до вирішення сакраментального для класичної школи питання про підставу обміну товарів. З одного боку, він розділяє концепцію трудової вартості, трактуючи її, щоправда, у дусі теорії витрат виробництва. Ця вартість створюється в ході виготовлення продукту, тобто у виробничій сфері і визначає внутрішню здатність товарів до обміну. Але з'являється вартість лише в процесі обміну як кількісне співвідношення одного товару, пропонованого замість іншого. Тут вона представляє собою категорію обміну і виражається в ціні, яка встановлюється при врівноваженні попиту та пропозиції. Таким



чином, Мілль виявляється біля витоків того напрямку в економічній науці, який буде досліджувати процес ціноутворення шляхом аналізу факторів попиту та пропозиції. Формально він не відмовляється від категорії вартості як підстави ціни, але фактично для нього це різні проблеми, які розглядаються навіть у різних частинах його книги, і питання про ціну, по суті, вирішується без залучення поняття вартості. Такий підхід отримає більш широке поширення вже наприкінці XIX ст.

Свої уявлення про порядок утворення цін Мілль поширює і на сферу міжнародного обміну. Обмін між країнами визначається не стільки порівняльними витратами виробництва товарів, що ввозяться та вивозяться (вони визначають лише напрямок обміну), скільки взаємним попитом на них у країнах, які торгують. Замість ввезеного товару, кількість якого визначається попитом на нього в даній країні, необхідно вивезти таку кількість іншого товару, яка встановлюється попитом на нього в країні-контрагенті. Ціни при цьому встановлюються на рівні рівноваги запитуваних в обох країнах кількостей обмінюваних товарів. Цей механізм Мілль називає «законом зрівняння міжнародного попиту» (іноді його називають «закон Мілля») і вважає частковим випадком прояву більш загального закону балансування попиту та пропозиції.

Ця закономірність застосовується ним і в трактуванні теорії доходів. Заробітна плата визначається співвідношенням попиту та пропозиції на ринку праці. При цьому попит визначається фондом, виділюваним підприємцями для покупки робочої сили, орієнтованим на прожитковий мінімум («робочим фондом»), а пропозиція — кількістю працездатного населення. Ставка заробітної плати визначається шляхом ділення «робочого фонду» на число зайнятих, і оскільки населення росте, вона прагне до мінімуму. Правда, Мілль вважає можливим відхилення в напрямі зросту від мінімуму, тому що, по-перше, працівники можуть регулювати народжуваність у залежності від життєвого рівня, а по-друге, колективні дії профспілок можуть змусити підприємців підвищити зарплату.

Прибуток визначається як доход, який отримують власники капіталу. Використовуючи заощадження, які розуміються як ті, які утримуються від поточного споживання, для організації виробничої діяльності, вони отримують винагороду, пропорційну зробленим вкладенням. Це і є прибуток, величина якого визначається необхідністю винагородити капіталіста за стримування від споживання, за ризик організації справи і за мистецтво управлін-

ня. Пов'язавши одержання прибутку з винагородою за відмову від іншого, непродуктивного використання капіталу, Мілль наблизився до розуміння того, що в сучасній економічній науці називається альтернативними витратами і «нормальним прибутком», величина якого орієнтована на кредитний відсоток.

Тенденцією руху прибутку є зниження її норми під впливом конкуренції капіталів аж до мінімуму, після якого подальші капіталовкладення втрачають сенс. Хоча низка факторів протистоїть цієї тенденції (зовнішня торгівля, експорт капіталу), кінцевим результатом стає припинення росту і вступ суспільства в «стаціонарний стан економіки». У цьому стані всі ресурси використовуються в оптимальному режимі і встановлюється рівновага між виробленими благами і населенням, що свідомо регулює свою народжуваність. Завдання суспільства полягає не в тому, щоб забезпечувати ріст, ведучи боротьбу за успіх, а в підтримці оптимуму. «Тільки у відсталих країнах світу,— пише Мілль,— збільшення виробництва є найважливішим завданням. У більш розвинених країнах економічно необхідним вважається удосконалення розподілу». Це дає можливість установити не тільки економічну, але і соціальну рівновагу, коли ніхто не бідний і не прагне стати багатшим, а кожному забезпечена незалежність і свобода дій, крім заборони на заподіяння шкоди іншим людям.

Такий суспільний устрій стане, з одного боку, результатом природної еволюції капіталу, яка веде до мінімізації норми прибутку, а з іншого боку — регулюючих дій держави. Будучи послідовним прихильником принципу *laissez faire* і вважаючи відступ від нього безсумнівним злом, Мілль проте припускав втручання держави у випадках, які диктувалися розуміннями доцільності. Він першим звернув увагу на можливі «фіаско ринку», тобто на випадки, коли ринковий механізм неефективний. Як приклад розглядається проблема освіти, отримання якої не може підпорядковуватися винятково правилам купівлі-продажу, а вимагає державної організації системи забезпечення визначеного освітнього мінімуму.

Під егідою держави повинна бути проведена серія соціальних реформ: скорочення робочого дня, зрівняння прав чоловіків і жінок, легалізація діяльності профспілок, які в кінцевому результаті повинні привести до скасування системи найманої праці і заміни її кооперативними об'єднаннями працівників і підприємців, що привело б до досягнення соціальної справедливості і «...найбільш вигідної з погляду загального блага організації промислового виробництва».

Незважаючи на явні ознаки еkleктики, у чому неодноразово дорікали Міллю дослідники історії економічних поглядів, його заслуги перед економічною наукою дуже значні і незаперечні.

Він не просто спробував з'єднати різні, найчастіше непокєднувані, підходи і точки зору, але і висловив ряд оригінальних ідей, які стали вихідним пунктом наступних розробок і теоретичних концепцій. Серед них можна відзначити коректніше формулювання «закону Сея» як рівності, а не як тотожності, аналіз цінової еластичності попиту, розробку поняття економії на масштабах і підходи до розуміння альтернативних витрат. Усе це дає підставу погодитися з твердженням Марка Блауга про те, що «ідеї економістів першої половини ХІХ ст. дійшли до засновників «нової економіки» другої половини століття саме в інтерпретації Мілля».

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Які причини кризової ситуації в економічній науці, що виникла на початку ХІХ ст.?*
- 2. Поясніть суть процесу «вulьгаризації» економічної науки.*
- 3. У чому суть теорії трьох факторів виробництва Ж-Б-Сея?*
- 4. Які завдання можна вирішувати на основі теорії трьох факторів виробництва?*
- 5. Що являє собою «закон Сея»?*
- 6. Поясніть розходження в інтерпретації «закону Сея» як тотожності і як рівності.*
- 7. У чому особливості методології Д. С. Мілля?*
- 8. Як Д. С. Мілля трактує категорію вартості?*
- 9. У чому суть «закону зрівняння міжнародного попиту»?*
- 10. Як визначає Д. С. Мілля тенденції в утворенні і русі основних видів доходів?*
- 11. У чому суть концепції «стаціонарного стану економіки»?*
- 12. Яке ставлення Д. С. Мілля до проблеми ролі і функцій держави в економіці?*

- *Економічна концепція Т. Р. Мальтуса.*
- *Історична школа в Німеччині.*
- *Економічні ідеї соціалістів-утопістів.*

#### 4.1. ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕПЦІЯ Т. Р. МАЛЬТУСА

Другий напрямок еволюції економічної науки в першій половині XIX ст. пов'язаний зі спробами переглянути деякі основні принципи, на яких базувалася класична школа. Один з таких принципів полягає у твердженні про принципову рівновагу економічної системи, яка автоматично відновлюється у випадку порушення. Система прагне до такого стану і досягає його завдяки дії спонтанних сил, що забезпечують їй гармонічне функціонування.

У правильності цієї тези засумнівався англійський економіст **Томас Роберт Мальтус (1766—1834)**. Навколишній економічний світ не здався йому настільки довершеним. Він бачив його протиріччя і не збирався їх приховувати. Суперечливість робить систему в принципі невірноваженою. Вона отримує дестабілізуючі впливи як з боку сил, що впливають на систему як би ззовні, так і з боку факторів, що є наслідком функціонування самої системи.

Що стосується зовнішніх факторів, які ставлять економіку в скрутне положення, то найважливішим Мальтус вважає невідповідність між темпами росту населення і можливостями забезпечення його засобами до існування. Про наявність такого взаємозв'язку знали давно, але Мальтус, по-перше, звів його в ранг загального і непорушного закону, а, по-друге, спробував визначити кількісні параметри цієї залежності. У 1798 році він публікує книгу «Досвід про закон народонаселення», у якій стверджує, що кількість населення має тенденцію зростати в геометричній прогресії, тоді як засоби існування можуть збільшуватися тільки в арифметичній прогресії. Бурхливий ріст населення обумовлений біологічною здатністю живих істот до розмноження і єдиним реальним його обмежником виступає недостатність продоволь-

чих ресурсів. Виробництво останніх відстає від темпів росту населення, насамперед, у силу дії «закону про зменшення родючості ґрунту», що обумовлює зменшення віддачі від зусиль, прикладених для добування їжі.

Результатом такої невідповідності стає поява надлишку населення, що у свою чергу породжує бідність, безробіття, соціальні конфлікти. Уникнути цього можна, лише скоротивши народжуваність. До цього спонукують страх перед голодом і злиднями, а також «моральне приборкування», тобто відмова від ранніх шлюбів, щоб не збільшувати число «зайвих» ротів.

Якщо ж цих заходів виявляється недостатньо, то спрацьовують стихійні регулятори: епідемії, голод, війни, що, зменшуючи кількість населення, відновлюють рівновагу. «Людина, що прийшла в зайнятий уже світ, — пише Мальтус, — якщо її не можуть прогодувати батьки і якщо суспільство не має потреби в її праці, не має права на яку-небудь їжу; по суті, вона зайва на землі. На великому життєвому бенкеті природи для неї немає прибору. Природа наказує їй зникнути, і не відкладаючи, сама приведе до виконання свій вирок».

Усякого роду соціальна допомога, закони про бідність, добродійність не тільки не вирішують проблему, але лише поглиблюють ситуацію, оскільки пом'якшують тиск факторів голоду й злиднів, що веде до росту населення за межі можливостей забезпечення його засобами до існування.

Свої нерадісні прогнози Мальтус спробував підтвердити посиленнями на фактичні дані про збільшення населення. Розрахунки темпів росту населення Сполучених Штатів Америки, які наведені ним, не зовсім коректні з наукової точки зору, оскільки не розрізняють природній приріст населення і його збільшення за рахунок імміграції. Але слабкість його позиції обумовлювалася не стільки технічними погрішностями в розрахунках, скільки прагненням перетворити окремі тенденції, властиві деяким стадіям розвитку, у загальний закон. Тенденція до бурхливого росту населення аж ніяк не безумовна, хоча у певних умовах вона дійсно породжує серйозні проблеми. Але з ростом життєвого рівня населення, вона змінюється протилежною тенденцією — до уповільнення темпів росту. Тому фактичний приріст населення виявляється значно меншим біологічно можливого. На демографічну ситуацію впливає безліч факторів економічного, соціального, політичного, культурного, релігійного характеру, які по-різному виявляються у різних країнах та регіонах і у різний час. У зв'язку з цим спроба вивести єдиний і універсальний закон народонасе-

лення, придатний для всіх часів і народів, виглядає занадто спрощеною і малопереконливою.

Проте поставлені Мальтусом проблеми зіграли важливу роль у розвитку економічної науки. Він першим звернув увагу на проблему обмеженості ресурсів і її вплив на економічні процеси. По суті, мова йшла про один з аспектів ширшої проблеми — взаємовідношенням людини з навколишнім середовищем, значення і гострота якої стануть очевидними значно пізніше. Глибина і важливість порушених Мальтусом питань стала причиною того, що суперечки і баталії навколо його теорії не вщухають донині.

Своє бачення перспектив розвитку економічної системи Мальтус обґрунтовував також аналізом внутрішніх тенденцій її розвитку.

Головна проблема, з якою доводиться зіштовхуватися економіці, це не забезпеченість факторами виробництва, як вважали класики, а наявність попиту на прогресивно зростаючий випуск продукції. У закритій економіці, не регульованій державою, неможливо реалізувати всю вироблену продукцію за цінами, які покривають витрати. Це обумовлене тим, що робітники, зарплата яких близька до прожиткового мінімуму внаслідок чинності закону народонаселення, не можуть придбати всю вироблену ними ж продукцію. Власники ж капіталів, хоча і витрачають частину своїх доходів на споживання, іншу частину зберігають для наступних капіталовкладень. Для Мальтуса, як і для всіх сучасних йому економістів, заощадження були тотожні інвестиціям, тобто під заощадженнями розумілося «перетворення доходу в капітал». Здавалося б, сукупний попит, що складається зі споживання плюс інвестиції, повинний був забезпечувати повну реалізацію всієї виробленої продукції. Однак інвестиції не тільки створюють попит, але і додаткові потужності, які роблять додаткову продукцію в наступні періоди. Якщо споживання й інвестиції залишаються незмінними, то виникає надлишкова пропозиція товарів. Збільшення ж інвестицій веде до перенагромадження капіталу. «Непомірна пристрасть до нагромадження багатств,— пише Мальтус,— повинна вести до того, що продукти виробляються в кількості, яка перевищує можливе їхнє споживання». Заохочення нагромадження в цих умовах рівносильне заохоченню шлюбів і розмноженню людей в умовах нестачі їжі.

Протистояти цієї руйнівній тенденції могли лише споживчі потреби осіб, не пов'язаних з виробництвом, у яких є доходи, насамперед, земельних власників, що одержують ренту. Свій внесок у розрядку напруги на ринках збуту могла внести і зовнішня

торгівля. Але головне — це кошти «непродуктивних споживачів» (державних службовців, духівництва, осіб вільних професій і ін.), що вони отримують за рахунок перерозподілу, витрата яких тільки і здатна вивести економіку зі стану стагнації.

Таким чином, наслідків перенагромодження капіталу можна було уникнути лише за рахунок екзогенного попиту «третьох осіб», тобто тих, хто безпосередньо не брав участь у виробництві товарів. Мальтус, однак, не враховував, що надвиробництво веде до зниження цін, які можуть опускатися нижче рівня, який покриває витрати, що робить капіталовкладення не вигідними і знімає проблему перенагромодження навіть без участі «третьох осіб». Але це не означає, що вирішується проблема недостатності попиту. Частина доходів, які не перетворилися в інвестиції, не обов'язково збільшує споживання; вона стає заощадженнями. Те, що Мальтус ототожнював заощадження з інвестиціями, не дозволило йому до кінця зрозуміти глибину проблеми «ефективного попиту». Але, незважаючи на недостатню переконливість аргументації, він був біля витоків того напрямку в економічній науці, який не погодився з ідеєю класичної школи про принципову рівновагу економічної системи та її здатність автоматично підтримувати цю рівновагу.

## 4.2. ІСТОРИЧНА ШКОЛА В НІМЕЧЧИНІ

Критичне переосмислення деяких основоположних принципів класичної школи пов'язане з ідеями ще одного напрямку в економічній науці, який сформувався у першій половині XIX ст. Представники цієї течії звернули увагу на надмірну абстрактність і необґрунтований універсалізм класичної школи, що претендувала на розкриття єдиних і загальних для всіх часів і народів «природних» законів, які управляють господарчими процесами. При такому підході зовсім не враховуються особливості історичного розвитку окремих країн, їх національно-культурні традиції, конкретні умови, у яких формуються господарські інститути і способи їх функціонування. У протиріччю індивідуалізму класичної школи висувалося поняття нації як єдиного господарського організму, економічні дії якого підпорядковувалися не егоїстичним інтересам особистості, а колективним завданням і цілям. Ці цілі і завдання в різних націях можуть бути різними, а тому вивести єдині принципи і закони, які б в однаковій мірі застосовувалися до всіх, неможливо.

Подібні погляди були близькі представникам тих країн, що відстали у своєму економічному розвитку і не могли конкурувати з більш розвитими у промисловому відношенні державами. Для них визнання загальних економічних законів означало виправдання їхньої відсталості, що виявлялася наслідком неминучих «природних» процесів, так само як і передові позиції більш розвинених країн. Твердження, що кожна країна розвивається за своїми законами, посягло надії на можливість рівноправних відносин, усуваючи фатальну приреченість на економічну відсталість.

Сприятливим ґрунтом для поширення такого роду ідей виявилася Німеччина, що у першій половині XIX ст. була країною політично роздробленою й економічно слаборозвинутою, обплутаною мережею феодалних пережитків. Прагнення до подолання відсталості і більш динамічного розвитку знайшло відображення в поглядах представника прогресивних шарів національної буржуазії **Фрідріха Ліста (1798—1846)**. Свої ідеї він виклав у книзі *«Національна система політичної економії» (1841)*, де, полемізуючи з класичною школою, відстоює право кожної нації на специфічний характер розвитку. Теоретичним обґрунтуванням цього служить його вчення про стадії економічного розвитку. Кожна нація проходить у своєму русі ряд послідовних етапів. Ліст виділяє п'ять таких стадій: мисливську, пастушну, землеробську, землеробсько-мануфактурну, землеробсько-мануфактурно-торгову. Різні країни в даний момент можуть перебувати на різних стадіях розвитку, а тому їхні економіки не можуть підпорядковуватися єдиним універсальним законам. Відповідно до цього повинна будуватися й економічна політика держави, яка повинна враховувати особливості тієї стадії; на якій перебуває країна, щоб щонайкраще вирішити головне завдання — сприяти розвитку виробничих сил нації. Так, торгові взаємовідносини країн, які перебувають на одній стадії розвитку, можуть дотримуватися принципу вільної торгівлі. Але для країн, які перебувають на різних стадіях, цей принцип не підходить, тому що менш розвинута країна свідомо програє, не витримуючи конкуренції з боку промислово більш розвинених країн. У цій ситуації для неї більш придатною буде протекціоністська політика, яка захищає молоду вітчизняну промисловість від іноземної конкуренції. Ліст, однак, бачить і негативні наслідки протекціонізму, який створює пільгові умови вітчизняним виробникам, що послабляє для них стимули пошуку найбільш ефективних варіантів економічних рішень. Тому він веде мову про «виховний протекціонізм», який підтримує національну промисловість лише доти, поки вона не зміцніє і не дося-



гне того ж рівня, що і її іноземні конкуренти. Після цього стає можливим і доцільним повернутися до політики вільної торгівлі. Свої висновки Ліст намагається підкріпити докладним описом господарської історії європейських країн, чому присвячена значна частина його книги. Звернення до економічної історії стає важливим аргументом в обґрунтуванні закономірностей господарського життя.

Цей підхід був сприйнятий, розвитий і в кінцевому рахунку оформлений в особливий напрямок в економічній науці, який одержав назву **історичної школи**. Його представники, професори німецьких університетів, не просто сприйняли ідеї Ліста про стадійність господарського розвитку і про специфічний для кожної нації характер економічних відносин, але й узагальнили їх у понятті «історичний метод» у політичній економії». Написані ними праці не тільки містять багатий фактичний матеріал з історії господарських форм і інститутів, але і претендують на принципово новий методологічний підхід до аналізу економічних явищ. Суть його полягала у відмові від методу наукової абстракції як способу пізнання і заміні його описом еволюції господарських процесів у різних народів. Тільки простеживши виникнення, розвиток і послідовну зміну різних форм господарської організації суспільства, можна зрозуміти, що являє собою економіка. При цьому стає очевидним, що кожна країна неповторна у своєму розвитку і те, що доцільно для однієї, стає безглуздом для іншої. Тому безглуздо говорити про створення єдиної, загальної для всіх економічної теорії.

Історичну школу на етапі її виникнення представляли **Вільгельм Рошер (1817—1894)**, який написав *«Нарис політичної економії з точки зору історичного методу»*, що можна вважати маніфестом нового напрямку; **Бруно Гільдебранд (1812—1878)** з роботою *«Політична економія сьогоденішнього і майбутнього»*; **Карл Кніс (1821—1898)**, праця якого *«Політична економія з погляду історичного методу»* стала найбільш послідовним викладом ідей історичної школи.

Продовження і розвиток ідеї «історичного методу» одержали уже в другій половині XIX ст. у працях німецьких економістів, які одержали назву нової, або молодої, історичної школи. Найпомітнішими серед них були **Густав Шмоллер (1838—1917)**, **Карл Бюхер (1847—1930)**, **Луїо Brentано (1844—1931)**. Сприймавши основний постулат «істориків» про специфіку історичного шляху кожної нації, вони довели його до повного заперечення будь-яких закономірностей у суспільному розвитку. Навіть в історії окремої

країни важко, на їхню думку, визначити якусь спільну траєкторію руху, до якої зводиться еволюція різних господарських форм і інститутів.

Специфіка настільки велика, що завдання дослідника повинно полягати в якомога докладнішому описі виникнення, розвитку і видозмін цих інститутів. Вони зібрали й обробили великий фактичний і статистичний матеріал з історії окремих господарських установ: середньовічних ремісничих цехів і купецьких гільдій, фінансових організацій окремих держав і навіть міст Німеччини. Однак робити які-небудь узагальнення вони принципово не бажали, звинувачуючи в безрезультатності подібних абстракцій не тільки класичну, але і стару історичну школу.

Особливістю їхнього підходу було те, що історію господарства вони розглядали не тільки і навіть не стільки як історію матеріальної культури, а скоріше як рух духовних цінностей: поглядів, звичаїв, етичних установок, релігійних уявлень. Шмоллер, наприклад, уявляє народне господарство як деякий «психофізичний апарат», у якому концентрується дух нації. Найбільш повним виразником цього духу є держава.

Ставлення до держави як до найважливішого інституту господарської життя, який виконує значні економічні функції, — характерна риса історичної школи в обох її поколіннях. Але якщо стара історична школа пов'язувала з державою головним чином надії на заступництво національної промисловості і захист від іноземної конкуренції, то молода школа бачила в ньому втілення національної єдності і згоди, які необхідні для економічного процвітання і соціальної гармонії. Держава покликана вирішувати важливі соціальні завдання: сприяння освіті, охороні здоров'я, надавати допомогу непрацевдатним, спираючись при цьому на профспілки, кооперативи, каси взаємодопомоги. Підвищена увага до соціальних проблем з боку деяких представників нової історичної школи дала підставу зблизити їхні позиції із соціалістичними ідеями, що відображає назва, яка закріпилася за ними — «катедер-соціалісти» (соціалісти кафедри).

Історична школа, безумовно, внесла важливий елемент новизни в економічні дослідження. Нею був обґрунтований і застосований принцип історизму, що дозволило глянути на економічний процес у динаміці, у розвитку і знайти такі його риси й особливості, які зовсім не помітні у статичному стані. Крім того, «історики» наповнили економічний процес конкретним змістом, уявивши його як рух реальних господарських форм і інститутів. Завдяки їхнім дослідженням стало очевидним, що економічне

життя набагато багатше і змістовніше від тих абстрактних схем, у які намагалася укласти його класична школа. Але не менш очевидним було й інше: не можна зрозуміти економіку, обмежуючись лише описом процесів, які відбувалися. Крізь строкатість національних особливостей і історичних обставин чітко проступають загальні закономірності, виявленням яких і повинна займатися теоретична економія. Але вона зможе це зробити тим успішніше, чим більша кількість конкретних історичних фактів буде досліджена й осмислена. Метод логічної абстракції й історичний метод не виключають, а доповнюють один одного. Їхній синтез знайшов втілення в дослідженнях видатних економістів наступних поколінь і став одним з найважливіших принципів сучасного наукового аналізу.

### 4.3. ЕКОНОМІЧНІ ІДЕЇ СОЦІАЛІСТІВ-УТОПІСТІВ

Критичне сприйняття концепції класичної школи було характерне також для того напрямку суспільної думки, в основі якого лежала *соціалістична ідея*. Суть її полягала у переконанні в можливій побудові суспільства всезагальної рівності і справедливості, вільного від засилля, гніту та злиднів. Очевидно, що ідея класичної школи про «природність» і незмінність порядків, які характерні ринковій економіці, вступала в протиріччя з подібним уявленням. Прибічники соціалістичної ідеї багато і переконливо критикували пороки сучасного їм суспільства, протиставляючи йому моделі соціальної структури, здатної забезпечити справедливість і рівноправність для всіх членів общини. Пропоновані проекти носили чисто умовляний характер і не були результатом попереднього аналізу закономірностей суспільного процесу. Це були скоріше фантазії на тему про можливість майбутнього щастя, засновані більше на вірі, ніж на раціональних доказах. Не випадково біля витоків цієї ідеї лежать релігійні уявлення про рух до реалізації божественного задуму шляхом випробувань і удосконалень. Результатом цього руху повинно стати Боже царство, у якому установаються загальний мир і благоденство. Подібні вірування характерні для багатьох світових релігій, особливо на ранніх етапах їхнього формування. Згодом ці ідеї відтворювалися в ученнях релігійних ересей, які дорікали офіційній церкві у відступі від первісного божественного задуму, а в особі най-

більш радикальних своїх представників ратували за побудову Божого царства на землі.

Однак першим завершеним проектом соціалістичного суспільного устрою, не пов'язаним з релігійними віровченнями, стала книга англійського мислителя, письменника і державного діяча **Томаса Мора (1478—1535)** «*Утопія*» (повна назва: «Дуже корисна, а також цікава, воістину золота книжечка про найкращий державний устрій і про новий острів Утопія»), яка вийшла у 1516 році. За формою це — художній твір, розповідь якогось моряка Гітлодея про погляди, звичаї і спосіб життя, побачені ним на невідомому острові Утопія. Фантастичність і нереальність того, що описувалося, Мор підкреслює і назвою острова («утопія» — грец. «місце, якого немає») і ім'ям оповідача («гітлос» — грец. «порожня балаканина»). Він не претендує на реалізацію свого проекту на практиці. Мова йде лише про його уявлення про ідеальний суспільний пристрій. Але ці уявлення виявилися настільки типовими для соціалістичних проектів, що всі їх стали об'єднати поняттям «утопічні».

Однією з найхарактерніших рис цих проектів було негативне ставлення до приватної власності. У ній утопісти бачили джерело всіх бід і нещастя сучасних їм суспільств і пропонували замінити її колективними і суспільними формами власності.

Загальна власність припускала і відповідний спосіб розподілу: продукт, який належав усім, розподілявся централізовано за зрівняльним принципом, чим і досягалася бажана рівність.

Такий підхід до власності і розподілу, природно, породжував проблему стимулів до праці. Якщо створений продукт належить всім і кожному гарантована рівна з іншими його частка, то відкіля візьметься зацікавленість у напруженій роботі для збільшення багатства? Вихід вбачався в *обов'язковості* праці. У різних авторів соціалістичних проектів ця обов'язковість досягалася різними шляхами. Т. Мор припускав наявність особливого виду наглядачів («сіфогрантів»), які зобов'язані були контролювати участь всіх громадян у роботі. Більш пізні утопісти покладали основні надії на свідомість і почуття відповідальності, що роблять неможливим ухилення від суспільно корисної діяльності.

Творча праця на загальну користь, як і все життя суспільства, строго організовані, регламентовані і відбуваються за планом. Кожний виконує доручену йому роботу, відповідно до завдань змінює вид діяльності (у того ж Мора кожен житель Утопії незалежно від роду занять зобов'язаний два роки відро-

бити в сільському господарстві), за строго визначеними нормами одержує належну йому частку продукту. Планомірна організація виробництва, розподілу і споживання продукту включала, як правило, товарно-грошову форму економічного зв'язку. Обмін замінявся безпосереднім централізованим розподілом; гроші або виключалися узагалі, або замінялися сурогатами-квитанціями, які дають право на отримання своєї частки із суспільних складів.

Утопічні проекти суспільного устрою з'являлися час від часу в різних країнах, як правило, у періоди загострення соціальних конфліктів (революції, повстання, війни), коли проблема нерівності і несправедливості ставала особливо актуальною. Італієць **Томмазо Кампанелла** («*Місто Сонця*»), англієць **Джерард Уінстенлі** («*Закон волі*»), французи **Жан Мельє** («*Заповіт*»), **Жак Мореллі** («*Кодекс природи*»), **Габріель Маблі** («*Суспільне право, засноване на договорі*») і ін. протягом XVII — першої половини XVIII ст. запропонували низку варіантів соціалістичного і комуністичного устрою суспільства. Не дивлячись на відмінності в дрібницях, ці моделі об'єднувало те, що економіка проєктованих співтовариств базувалася на «трьох китах» утопічного віровчення: суспільній власності, зрівняльному розподілі продукту і планомірній організації виробництва.

Вершиною утопічної думки став період після Великої французької революції, коли зі своїми проєктами суспільної перебудови виступили три видатних соціалісти-утопісти — Анрі Сен-Сімон, Шарль Фур'є і Роберт Оуен.

**Клод Анрі Сен-Сімон де Рувруа (1760—1825)**, нащадок однієї з найдавніших аристократичних родин Франції, переживши бурхливі події Французької революції, дійде висновку, що проголошені нею ідеали свободи, рівності і братерства можуть бути реалізовані лише за умови докорінної перебудови суспільства на соціалістичних началах. Свої уявлення про майбутнє суспільство загальної рівності і справедливості він виклав у низці праць, серед яких — «*Листи женецького жителя до сучасників*», «*Про індустріальну систему*», «*Нове християнство*».

Сен-Сімон уперше спробував обґрунтувати об'єктивну необхідність руху до соціалізму посиланням на процес історичної еволюції. Людство проходить ряд послідовних етапів у своєму розвитку, причому кожен наступний прогресивніший, ніж попередній. Оскільки сучасне йому суспільство було далеким від ідеалу, воно закономірно повинно було змінитися більш прогресивним суспільним ладом. Рушійною силою зміни історичних етапів

є боротьба класів. Саме боротьбою дворянства і третього стану пояснює він французьку революцію. Але вона не вирішила остаточно проблеми класових антагонізмів.

Сучасне йому суспільство складається з двох основних класів: дозвільних власників і трудящих індустріалів. Перші отримують паразитичні доходи — ренту, відсоток — шляхом експлуатації тих, хто одержує трудові доходи, до яких він відносить зарплату і прибуток.

У майбутнім суспільстві, яке Сен-Сімон називає індустріальною системою, буде відсутнім паразитичне привласнення, оскільки буде ліквідована його основа — приватна власність. Праця буде загальною: усі будуть зайняті або фізичною, або розумовою працею і будуть брати участь у створенні достатку. Положення людей буде визначатися їхніми здібностями, а дохід кожного — внеском у загальну справу.

На зміну анархії виробництва прийде планомірна його організація, метою якої буде «можливо більш корисне поєднання всіх окремих робіт в області наук, мистецтв і ремесел». Регулюючим центром буде держава, яка поступово буде втрачати свої політичні функції, залишаючи за собою лише функції «управління речами», тобто виробництвом і розподілом.

Разом з тим для досягнення достатку варто заохочувати розвиток усіх видів господарств, спонукуючи запевнятивість «спокусою приватних вигод». Приватна власність, таким чином, не ліквідується беззастережно, а зберігається в тій мірі, у якій вона стимулює ефективнішу працю.

Рух до нового суспільства буде реалізовуватися шляхом поступових мирних перетворень, на основі досягнення матеріального благополуччя, з одного боку, і духовного перевиховання силою переконання й особистого прикладу, з іншого. Сен-Сімон звертався до Наполеона, потім до Людовика XVIII, закликаючи їх зрозуміти ті вигоди, які принесе індустріальна система і сприяти її впровадженню, але розуміння не зустрів. Послідовники Сен-Сімона перетворилися в релігійну секту, які намагалися представити його вчення у вигляді нової релігії, але симпатіями і популярністю не користувалися.

Інший варіант соціальної утопії представлений **Шарлем Фур'є (1772—1837)**. Якщо Сен-Сімон спробував дати загальну картину майбутнього соціалістичного суспільства, то Фур'є зосередив свою увагу на деталях, докладно досліджуючи первинну ланку цього суспільства. У низці праць, серед яких виділяються *«Трактат про домашню і землеробську асоціацію»*, *«Новий гос-*

*подарський і соціетарний світ*», він скрупульозно описує всі деталі виробництва і побуту в осередках, що були їм називані фалангами. Фаланги будуються за принципом асоціації, тобто добровільного об'єднання людей, які живуть і працюють разом. Власність усупільнена в масштабах асоціації, фонд коштів якої утворюється із внесків членів товариства.

Праця є загальною і обов'язковою, організованою на основі принципу зміни видів праці. Фур'є різко критикує пороки капіталістичної спеціалізації, яка робить працівника рабом його професії і перетворює працю в монотонне й обтяжне заняття. Тому в майбутньому суспільстві передбачена часта зміна діяльності. Кожний член фаланги послідовно виконує ряд завдань (сеансів), працюючи в полі, у майстернях, на біржі, займаючись науками і мистецтвом. Настільки ж детально регламентований і побут: сон, дозвілля, прийом їжі. Споживання раціоналізоване й усупільнене. Задовольняються лише розумні потреби в межах установлених норм і по можливості колективно. Домашнє господарство замінене громадським харчуванням і обслуговуванням. Індивідуальній розкоші протиставлена пишність суспільних споруд і свят.

Своєрідно організований в системі Фур'є розподіл створеного продукту. Він здійснюється у вигляді виплати дивідендів на акції, якими володіють усі члени асоціацій. Акції можуть бути трьох видів: отримані у вигляді винагороди за працю, за вкладену в співтовариство власність і за особливі здібності і таланти. Неминучу при такій системі нерівність у доходах Фур'є намагався компенсувати більш високими дивідендами, які виплачувалися по трудових акціях.

З економічної точки зору модель Фур'є була обґрунтована досить слабо і непереконливо. При досить скромному і зрівняльному споживанні в членів фаланг будуть залишатися значні заощадження від їхніх доходів. Як вони будуть використовуватися — незрозуміло. Яких-небудь відрахувань чи податків не передбачалося. Але тоді не зрозумілими були джерела створення суспільних фондів споживання, яким приділялася дуже важлива роль у цьому суспільстві. Не ясно також, як повинна вирішуватися проблема накопичення. При відсутності централізованих фондів кошти на накопичення могли утворюватися лише шляхом покупки акцій за рахунок індивідуальних заощаджень. Але в такому випадку одержувачі великих доходів будуть мати можливість концентрувати у своїх руках більшу кількість акцій і про бажану рівність уже не могло бути і мови.

Крім того, не зовсім зрозуміло, чи були можливими взагалі купівля-продаж акцій, оскільки не визначеними були роль і масштаби товарно-грошових відносин усередині фаланг. З одного боку, фалангісти одержують усе необхідне із суспільних фондів шляхом колективного споживання. З іншого боку — вони одержують доходи в грошовій формі, одним з видів занять є робота на товарній біржі.

Майже не торкається Фур'є і питання про взаємовідносини між фалангами. Між ними існує поділ праці й обмін, але ні державної влади, ні яких-небудь загальнонаціональних інститутів не передбачалося, що дозволяло розглядати Фур'є як одного з попередників анархізму.

Ідеї утопічного соціалізму знайшли благодатний ґрунт не тільки в післяреволюційній Франції, яка роздиралася соціальними протиріччями, але й в Англії, де ці протиріччя були породжені наслідками промислового перевороту. Найяскравішою фігурою серед носіїв цих ідей став **Роберт Оуен (1771—1858)**.

На відміну від інших утопістів, він не тільки пропонував проекти соціальних перетворень, але і намагався реалізувати їх на практиці. Спочатку він проводить експеримент на ткацькій фабриці в шотландському містечку Нью-Ленарці, яка належала йому. Створивши робітникам елементарні людські умови праці і побуту (коротший робочий день, стерпні житла, пенсії і допомоги, дитсадки і ясла для дітей), він досягає разючих результатів у вигляді росту виробництва і соціального оздоровлення. Потім він створює на території США колонію-комуна «Нова гармонія», де намагається організувати виробництво і побут на комуністичних началах у відповідності зі своїми уявленнями про цей суспільний устрій.

Згідно з цими уявленнями, суспільство повинне складатися з трудових кооперативних громад, де люди спільно працюють і спільно володіють засобами виробництва. Праця високопродуктивна і приваблива, оскільки базується на широкому використанні машин і новітніх досягненнях науки і техніки, які рятують її від важких і монотонних операцій. У Роберта Оуена, як і у Фур'є, передбачена зміна видів праці, участь у багатогранній діяльності громади, яка включає розумову і фізичну, промислову і сільсько-господарську працю.

Витрачена праця створює вартість, яка повинна розподілятися між учасниками господарського процесу відповідно до трудового внеску кожного. Працівник одержує еквівалент своїх трудових витрат. Капіталізм, як вважає Оуен, порушує принцип справед-



ливого обміну по витратах праці, оскільки власники засобів виробництва бажають отримати прибутки і ренти. Вони не доплачують робітникам того, що їм належить, і засобом такого пограбування стають гроші. Це штучне мірило, будучи посередником при обміні, маскує порушення еквівалентності і дозволяє одним привласнювати частину результату праці інших. Щоб ліквідувати цю несправедливість, необхідно, по-перше, відмовитися від приватної власності, щоб не було мотиву погоні за прибутком, і, по-друге, ввести прямий обмін відповідно до затрат праці за квитанціями, на яких буде зазначена кількісна міра цих витрат. Ідея «робочих грошей» була досить широко поширена серед прихильників трудової теорії вартості, але особливістю підходу Р. Оуена було те, що він пов'язував її реалізацію з обов'язковою ліквідацією приватної власності.

Спроба на практиці реалізувати свої ідеї в «Новій гармонії» закінчилася повним провалом. Зрівнялівка у розподілі підживляла стимули до ефективної праці, а обмін відповідно до трудових витрат привів до надлишку одних продуктів, які не користалися попитом, і дефіциту інших. Громада збанкрутувала економічно, поглинувши майже весь особистий капітал Оуена і викликавши в багатьох розчарування в самій ідеї. Але сам він вважав, що невдача пов'язана з недостатньою духовною готовністю до нового способу життя. «Структура комуністичних поселень буде доти невдаюю,— писав Оуен,— поки не вдасться створити інші нрави».

Незважаючи на те, що експеримент у цілому не мав успіху, низка починань Оуена втілювалася в конкретні форми, яким визначено було довге життя. Він стояв у витоків кооперативного руху, був організатором однієї з перших британських профспілок, деякі його ідеї були використані в таких сучасних наукових напрямках, як ергономіка і соціальна інженерія.

У 20-х рр. XIX ст. в Англії з'явилася група соціалістів-утопістів, яка намагалася для обґрунтування своїх соціалістичних ідей залучити теорію трудової вартості Д. Рікардо. Найпомітнішими серед них були **Вільям Томпсон, Джон Грей, Джон Френсіс Брей, Томас Годскін**.

Якщо вартість створюється тільки працею,— міркували вони,— то прибуток і рента є відрахуванням з цієї вартості, яке належить робітникам як її творцям. Така система не може бути справедливою і вічною, тому що побудована на порушенні природного права. Робітнику недоплачують при обміні праці на заробітну плату — у цьому складається суть капіталістичної експлуатації. Варто реформувати сферу обігу так, щоб робітник міг

одержувати повний продукт своєї праці. Вони широко підтримували ідею справедливого обміну відповідно до трудових витрат, а деякі (Д. Грей) намагалися організувати спеціальний банк, через який такий обмін за «трудовими» квитанціями міг би здійснюватися. Доля цієї спроби виявилася схожою з іншими їй подібними — банк швидко збанкрутував. Разом з тим саме ця група утопістів найближче підійшла до проблеми економічного обґрунтування соціалістичної ідеї, що було досить слабким місцем у всіх проєктах представників цього напрямку.

Ідеї утопічного соціалізму поширилися не тільки в Західній Європі. Своєрідним варіантом цієї ідеї був розроблений представниками революційно-демократичного напрямку російської суспільної думки: **Олександром Івановичем Герценом, Миколою Платоновичем Огарьовим, Миколою Гавриловичем Чернишевським.**

Відмінною рисою їхніх соціалістичних уявлень було те, що створення суспільства рівності і справедливості вони пов'язували із селянською громадою, у природі якої, на їхню думку, були закладено колективістські і соціалістичні начала. Тому проєктований ними соціалізм, на відміну від західноєвропейського, був селянським, оскільки саме із селянством пов'язувалися надії на соціалістичні перетворення.

Крім того, ці перетворення припускали більш радикальні засоби свого здійснення. Шлях до соціалізму лежав не через мирну пропаганду і силу приклада, а через селянську революцію, яка насильно повинна змести старі порядки, розчистивши шлях для нового суспільства.

Соціалісти-утопісти зіграли важливу роль у розвитку економічної думки. Вони вперше звернули увагу на те, що економічні проблеми не можна розглядати ізольовано від проблем соціальних. Модель «економічної людини», запропонована класичною школою, не вичерпує всієї складності суспільних відносин. Існують інтереси великих груп людей — класів, — зіткнення яких визначає хід людської історії. Проходячи ряд етапів у своєму розвитку, людство рухається по шляху прогресу, переходячи від менш довершених до більш досконалих форм своєї організації.

Проєкти побудови довершеного суспільства, які пропонувалися утопістами, були багато в чому наївні, фантастичні і не витримували перевірки практикою реального життя, але саме прагнення забезпечити людям гідне життя, вільне від скитань і кричущої несправедливостей, було привабливим і викликало симпатії. Вони кликали у світ ілюзій і красивої казки. Наскільки це було ви-

правданим? Французький поет XIX ст. Беранже, оцінюючи діяльність утопістів, писав:

Господа, если к правде святой  
Мир дорогу найти не сумеет,  
Честь безумцу, который навеет  
Человечеству сон золотой...

Насправді честь? Чи породжує золотий сон прагнення дійсно зробити світ кращим, або катастрофа ілюзій спричиняє розчарування, апатію і як результат — появу одіозних форм суспільного устрою?

Спроби практичного втілення утопічних проектів або терпіли фіаско, або породжували щось прямо протилежне переслідуваним цілям: свобода оберталася казарменим чи табірним режимом; рівність — обтяжуючою бідністю більшості і неконтрольованістю правлячих еліт.

Невідповідність утопічних мрій і практики «реального соціалізму» була настільки разючою, що породила новий літературний жанр — *антиутопії*, автори яких спробували показати сірість і безвихідність того світу, що виникав із спроб реалізувати соціалістичні утопії.

Серед найвідоміших антиутопій можна назвати романи Джорджа Оруелла «1984», Андрія Платонова «Чевенгур», Євгена Замятіна «Ми».

Соціалістична ідея в її утопічному варіанті залишалася привабливою, але нездійсненою мрією і для того, щоб довести її життєздатність, потрібна була наукова теорія, здатна обґрунтувати можливість і умови її практичної реалізації. Про спробу створення такої теорії мова йтиме в наступній главі.

### **Запитання для самоконтролю:**

1. *Які принципи класичної школи стали об'єктом критики з боку Т. Р. Мальтуса?*
2. *У чому суть мальтусівського закону народонаселення?*
3. *Що являє собою теорія реалізації Т. Р. Мальтуса?*
4. *Які особливості економічних поглядів Ф. Ліста?*
5. *У чому суть «історичного методу» у політичній економії?*
6. *Назвіть представників історичної школи у Німеччині першої половини XIX ст.*

7. Яка специфіка економічних уявлень «нової історичної школи»?
8. У чому полягає сутність соціалістичної ідеї, і де знаходяться її витоки?
9. Які найзагальніші риси, що характеризують економіку соціалістичного суспільства, притаманні всім утопічним проектам?
10. Охарактеризуйте моделі соціалістичних суспільств А. Сен-Сімона і Ш. Фур'є.
11. Які особливості соціалістичного проекту Р. Оуена?
12. Хто такі соціалісти-рікардіанці й у чому полягає їх внесок у розробку соціалістичної ідеї?
13. У чому своєрідність російського варіанта утопічного соціалізму?

- *Історичні умови виникнення і початок формування марксистської економічної теорії.*
- *Обґрунтування принципу матеріалістичного розуміння історії в працях К. Маркса і Ф. Енгельса 40-х рр. XIX ст.*
- *Теоретичні проблеми «Капіталу» К. Маркса.*
- *Вчення про соціалізм.*
- *Історична доля марксистського вчення.*

### **5.1. ІСТОРИЧНІ УМОВИ ВИНИКНЕННЯ І ПОЧАТОК ФОРМУВАННЯ МАРКСИСТСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Перша половина XIX ст. у країнах Західної Європи ознаменувалася остаточним утвердженням ринкової економічної системи, яка після промислового перевороту розвивалася на власній матеріально-технічній основі. Система не тільки розгорнула свої можливості, але і виявила притаманні їй економічні та соціальні протиріччя. Масове виробництво, яке базувалося на машинній техніці, супроводжувалося періодичними кризами. Постійним його супутником стає безробіття.

Клас найманих робітників, який виник внаслідок промислового перевороту, не просто стає чисельним соціальним прошарком, сконцентрованим на великих підприємствах, але і соціальною силою, яка усвідомлює свої інтереси і відстоює свої права. Тяжкі умови праці й побуту змушують організовано виступати з вимогами їхнього поліпшення і вступати в конфлікти з роботодавцями — власниками підприємств. Чартистський рух в Англії, повстання ліонських ткачів у Франції і сілезьких ткачів у Німеччині стали першими рішучими актами в європейському робочому русі. А у революційних виступах 1848 року, які прокотилися країнами Західної Європи, робітничий клас виступає вже як самостійна сила, що заявила про свої права і відстоювала свої власні цілі.

Такий рух мав потребу у відповідній ідеології, яка оформила б і сформулювала його інтереси, мету і завдання. Найпридатнішою для цього була соціалістична ідея, яка утверджувала можливість

зміни світу на користь пригноблених і знедолених. Однак утопічний варіант вчення про соціалізм виявився занадто аморфним і нереалістичним, щоб стати ідейним прапором робочого руху. До того ж усі спроби втілення в життя соціалістичних проєктів завершувалися невдачами. У зв'язку з цим виникало резонне питання: чи є ця ідея життєздатною і такою, яку можна реалізувати? чи це приваблива фантазія, яка не має шансів втілитися в дійсність?

Якщо погодитися з можливістю її практичної реалізації, то з'являлася необхідність у підведенні під неї серйозної наукової бази, створенні теорії, яка обґрунтовує можливість і необхідність руху до соціалістичного суспільства.

Розробка такої теорії пов'язана з діяльністю двох німецьких вчених і революціонерів — **Карла Маркса (1818—1883)** і **Фрідріха Енгельса (1820—1895)**. Запізнілий розвиток капіталізму в Німеччині, стримуваний економічними і політичними пережитками феодалізму, до краю загострював соціальні протиріччя і створював сприятливі обставини для поширення соціалістичних ідей. Саме тут потреба в їх глибокому теоретичному обґрунтуванні відчувалася особливо гостро. Крім того, у Німеччині були вагомі передумови для формування солідної методологічної бази серйозної теорії. Традиційно сильна філософська думка могла стати основою такої методології. І дійсно, ідеї німецьких філософів, особливо Фрідріха Гегеля і Людвіга Фейєрбаха, істотно вплинули на формування філософської концепції марксизму.

Іншим джерелом, яке стало відправним пунктом для створення економічної складової теорії Маркса, стала класична школа політичної економії в її англійському варіанті. Вчення А. Сміта і Д. Рікардо, особливо концепція трудової вартості, послужило фундаментом марксистській економічній доктрині.

Нарешті, важливу роль стимулятора створення нової теорії, зіграли ідеї соціалістів-утопістів. Порушені ними проблеми спонукали шукати відповіді на питання, які не знайшли переконливого обґрунтування в їхніх вченнях, а критика їх підходів привела до створення власної концепції соціалізму.

Економічна теорія Маркса є хоч і відносно самостійною, але невід'ємною складовою частину більш загального вчення, мета якого — обґрунтувати неминучість руху людського суспільства до соціалізму, під яким в найзагальнішому змісті розуміють «царство свободи». Цій меті посвячені всі складові частини марксизму як цілісної концепції, які логічно взаємозалежні та впливають одна на іншій. Філософське вчення покликане було обґрунтувати методологічні основи світоглядної позиції авторів кон-

цепції, які відстоювали ідею закономірного характеру поетапного розвитку історичного процесу. Доведенням справедливості цієї гіпотези повинна була служити економічна теорія, і, нарешті, вчення про соціалізм як вершину суспільного прогресу завершувало всю цю досить струнку теоретичну конструкцію.

## **5.2. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПУ МАТЕРІАЛІСТИЧНОГО РОЗУМІННЯ ІСТОРІЇ У ПРАЦЯХ К. МАРКСА І Ф. ЕНГЕЛЬСА 40-Х РР. ХІХ СТ.**

Почавши з розробки загальнофілософських принципів свого вчення, Маркс і Енгельс у низці спільних та індивідуальних праць середини ХІХ ст. обґрунтували *принцип матеріалістичного розуміння історії*, який став відправним пунктом аналізу суспільних процесів.

Основні постулати цього принципу викладено у праці К. Маркса «*Економіко-філософські рукописи 1844 р.*», у спільних працях Маркса і Енгельса «*Святе сімейство*» (1845) і «*Німецька ідеологія*» (1846), працях К. Маркса «*Убогість філософії*» (1847) і «*Наймана праця і капітал*» (1848), праці Ф. Енгельса «*Становище робітничого класу в Англії*» (1845).

Суть його зводилася до наступного:

Виробництво матеріальних благ складає основу, на якій розвиваються державні інститути, право, мистецтво, релігійні уявлення та інші форми прояву людської життєдіяльності. Воно являє собою суспільний процес і умови його здійснення постають як *продуктивні сили* суспільства. У процесі створення матеріальних благ люди вступають у певні *виробничі відносини*. Вони складаються у зв'язку з присвоєнням, розподілом, обміном і використанням засобів виробництва та виробленого продукту і є суспільною формою функціонування продуктивних сил. Таким чином було застосовано новий методологічний прийом — розгляд суспільних явищ як єдності їхнього матеріального змісту і суспільної форми. Такий підхід дозволив запропонувати синтетичну категорію, яка відображає цю єдність — *спосіб виробництва*, що розглядається як двоєдина цілісність, яка складається з продуктивних сил і виробничих відносин. Їх єдність суперечлива, оскільки продуктивні сили — більш динамічний елемент і видозмінюються швидше, ніж більш консервативні виробничі відносини. Коли досягнута на визначеному етапі розвитку відповідність двох елементів

порушується, її відновлення відбувається шляхом зміни способу виробництва: на базі більш довершених продуктивних сил складається нова система виробничих відносин. Змінюється і система поглядів, уявлень, ідеологічних установок і політичних структур, а також відповідних їм установ, яку називають *надбудовою*. Весь соціальний організм у цілому — продуктивні сили, виробничі відносини і надбудова — отримує назву *суспільно-економічної формації*.

Історичний розвиток відбувається шляхом послідовної зміни формацій. Процес цей об'єктивний і закономірний, оскільки перехід від однієї формації до іншої є способом вирішення протиріч між продуктивними силами і виробничими відносинами. Крім того, він здійснюється стрибкоподібно шляхом соціальних революцій, у ході яких зіштовхуються інтереси класів, які представляють стару і нову системи виробничих відносин. Класова боротьба є рушійною силою соціального прогресу, а революції — «локомотиви історії».

Відповідно до цієї схеми первіснообщинна формація, вичерпавши свої можливості, поступається місцем рабовласницькій, та — феодальній, котра в ході буржуазних революцій змінюється капіталістичною. Капіталізм, який розвинув максимально продуктивні сили, вивів їх на рівень, несумісний з буржуазними виробничими відносинами, заснованими на приватній власності на засоби виробництва і загальності товарних форм економічного зв'язку. У такий спосіб на порядок денний було поставлено питання про соціалістичну революцію, яка повинна знаменувати перехід до нової — комуністичної — суспільно-економічної формації. Отже, рух до соціалізму ставав об'єктивною необхідністю, вимогою законів історичного розвитку.

Однак ця схема, хоча і була досить стрункою і логічно послідовною, залишалася науковою гіпотезою, що вимагає перевірки і доказів. Такі докази могли надати тільки економічні дослідження, аналіз хоча б однієї економічної формації (наприклад, капіталістичної), який міг би підтвердити чи спростувати висунуті припущення. Розкриття економічного закону руху цієї формації перетворило б гіпотезу в наукову теорію. Отже, створення економічного вчення ставало наступним необхідним етапом формування марксизму.

До виконання цього завдання приступає Маркс, оселившись в Лондоні, який він обрав «спостережним пунктом для вивчення буржуазного суспільства». Працюючи в бібліотеці Британського музею, він створює свою знамениту працю *«Канітал»*.



Перший варіант цієї праці був написаний у 1857—1858 р. у вигляді рукопису, який Маркс мав намір видати у вигляді шести випусків під загальною назвою «*До критики політичної економії*». У 1859 році вийшов у світ перший випуск, у якому трактувалися проблеми товару і грошей. Праці передувє «Передмова», у якій коротко і стисло викладається суть принципу матеріалістичного розуміння історії, формулюється закон «відповідності характеру виробничих відносин рівню розвитку продуктивних сил». Другий випуск повинен був бути присвячений проблемам капіталу, але в ході роботи над ним змінюється план видання. Після додаткових досліджень, які вилилися в ще один чорновий рукопис 1861—1863 рр., Маркс вирішив видати працю у вигляді чотирьох томів, у яких послідовно викладалися б проблеми виробництва капіталу, обігу капіталу, проблеми виробництва й обігу, розглянуті разом, та історія теорії. Загальна назва роботи тепер була «Капітал».

Перший том «Капіталу» вийшов у 1867 році, другий і третій уже після смерті Маркса були видані Енгельсом відповідно в 1885 і 1894 рр. Матеріали четвертого тому фрагментами публікувалися в період між 1905—1910 рр., а в 60-х рр. були видані окремою працею в Інституті марксизму-ленінізму в Москві за назвою «Теорії доданої вартості».

### **5.3. ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ «КАПІТАЛУ» К. МАРКСА**

Поставивши завдання дати економічну характеристику капіталістичного способу виробництва, Маркс визначає його, насамперед, як загальну форму товарного виробництва, де усі види суспільних зв'язків обумовлені відносинами обміну. Форми обміну набувають і основні соціальні відносини цього суспільства — відносини між буржуазією і пролетаріатом.

У зв'язку з цим виникало питання про об'єктивну підставу обмінюваності — вартості, оскільки тільки так можна було довести закономірний характер протиріч, які виникали, і способів їхнього вирішення. Свою теорію вартості Маркс конструє на базі концепції трудової вартості класичної школи. Вона виявилася найзручнішою для його логічних побудов, оскільки розглядала все суспільне багатство як результат витрат праці.

Однак, як було показано вище, трудова теорія вартості не змогла перебороти низки протиріч, які робили її недостатньо переконливою і доказовою. Насамперед, це протиріччя між індивіду-

альною і суспільною працею. Очевидно, що індивідуальні витрати праці не могли бути основою обміну. Обмін міг відбуватися лише відповідно до суспільно необхідних затрат. Але що вони собою являють, яка праця може бути суспільно визнаною, — на ці питання класична теорія відповісти не змогла. Друге протиріччя пов'язане з порушенням принципу еквівалентності при обміні праці на капітал. Якщо робітник продавав капіталісту свою працю, то натомість він повинен був отримати еквівалентну йому величину. Але таким еквівалентом може бути лише створений робітником продукт. Якщо дотримувався принцип еквівалентності, то зникав прибуток. Його наявність можна була пояснити лише тим, що капіталісти не доплачують робітникам (соціалістичні утопісти саме цим і пояснювали наявність експлуатації і джерело прибутку). Але будувати наукову теорію на твердженні про порушення однієї з фундаментальних закономірностей ринку було неможливо. Необхідно були знайти способи вирішення цих протиріч.

Звернувшись до аналізу товару як вихідного пункту виявлення протиріч ринкового господарства і розглядаючи його як єдність протилежностей — споживчої та мінової вартостей, Маркс висуває положення *про двоїстий характер праці*, втіленої в товарі.

Праця, витрачена на виробництво товару, ніби роздвоюється. З одного боку, — це *конкретна* праця індивідуального виробника, яка здійснюється у певній формі і створює який-небудь конкретний продукт. Він — джерело споживчої вартості товару, тобто здатності задовольняти які-небудь людські потреби. Але він не може бути основою обміну, оскільки обумовлює розбіжності товарів, а не їх подібність.

У той же час всі види праці мають дещо спільне: вони становлять витрати фізичних і розумових зусиль, витрати енергії, і в цій якості, якщо абстрагуватися від конкретних форм прояву кожного виду праці, вони стають порівнянними. Але необхідність у звертанні до цієї якості праці виникає лише тоді, коли з'являється потреба в обміні, тобто з'ясуванні, яку кількість праці, втіленої в одному товарі, потрібно віддати за кількість праці, втіленої в іншому.

Тоді ці витрати праці як такі, ці згустки зусиль починають виконувати певну суспільну функцію — свідчити про приналежність даного виду праці до праці загальної, суспільно необхідної. Цю властивість праці Маркс назвав *абстрактною* працею. Коли один товар обмінюється в якій-небудь кількості на інший, це означає суспільне визнання тих витрат і зусиль, які були витра-

чені при його створенні. Таким чином, обмін є зрівняння згустків абстрактної праці.

Уся ця громіздка і не проста для розуміння система міркувань переслідувала одну мету — довести, що праця може бути основою обміну і трудова теорія вартості справедлива і беззаперечна. Тепер можна було переходити до аналізу другого протиріччя.

Його вирішення зв'язане зі створенням теорії, яку прийнятий було називати «наріжним каменем» марксового вчення — теорії доданої вартості. Товарне виробництво при капіталізмі, як відзначає Маркс, починає свій рух із грошей, що вкладаються у виробництво шляхом закупівлі засобів виробництва та робочої сили, і завершує цикл отримання грошей від реалізації виробленого продукту. Формулу цього руху можна зобразити так

$$Г - Г - Г.$$

Але гроші на початку обороту і наприкінці його не можуть бути однаковими, інакше весь процес втрачав би зміст. Оскільки якісно гроші однорідні, розбіжності можуть бути тільки кількісними: наприкінці потрібно отримати більше грошей, аніж на початку. Інакше кажучи, формула набуває вигляду:

$$Г - Г - Г',$$

де  $Г' = Г + \Delta Г$ .

Збільшення грошей у процесі обороту ( $\Delta Г$ ) Маркс назвав *доданою вартістю* ( $m$  — від нім. *mehrwert*), і її поява перетворює первинно вкладені гроші в капітал, тобто вартість, яка приносить дохід.

Де ж джерело доданої вартості? Воно не може бути, — говорить Маркс, — у самому процесі обороту, тобто отримуватися за рахунок продажу товарів за дорожчою ціною, ніж при покупці. Таким чином можуть отримати вигравш лише деякі виробники. Але якщо ціни підвищать усі, то вигравши за рахунок підвищення ціни на свій товар як продавець, виробник втратить як покупець. Отже, джерело доданої вартості варто шукати у виробництві. У ньому беруть участь два фактори: засоби виробництва і робоча сила. Їх вартість згідно з трудовою теорією визначається витратами праці. Але вартість засобів виробництва не може зростати, тому що в них втілено минулу працю, яка, будучи витраченою, не змінює своєї величини, а може змінювати лише форму, втілюючись в товарах, у грошах або у виробничому процесі. Маркс називає цю величину вартості постійною ( $c$  — constant).

Інша справа — робоча сила. Вона сама є джерелом праці і здатна її затратити в кількості більшій, аніж необхідно для її відтворення. На цій особливості Маркс і будує свою теорію доданої вартості.

Коли власник робочої сили — робітник — обмінюється з власником засобів виробництва — капіталістом, він продає йому не працю, а *здатність до праці*. Натомість, як еквівалент, він отримує заробітну плату, яка відповідає вартості його робочої сили (абстрактній праці, втіленій в засобах існування робітника і його родини). Принцип еквівалентності обміну відповідно до витрат праці в такий спосіб дотримується. Але робітник затрачає протягом робочого дня праці більше, ніж коштує його робоча сила. Час роботи, понад необхідний для відновлення здатності до подальшої праці, Маркс називає додатковим часом. Саме протягом цього часу і створюється додана вартість, що безоплатно привласнюється капіталістом. Величина доданої вартості може бути збільшена за рахунок подовження робочого дня: таким чином утворюється так звана абсолютна додана вартість. А можливо — за рахунок скорочення часу, необхідного для відтворення робочої сили. Якщо збільшена продуктивність праці зробить споживчі товари дешевшими, робітнику потрібно буде менше часу, щоб окупити вартість своєї робочої сили. За тієї ж тривалості робочого дня необхідний робочий час скоротиться, а доданий збільшиться. Це — відносна додана вартість.

Таким чином, зростання вартості відбувається за рахунок тієї частини капіталу, яка витрачається на покупку робочої сили. Остання в процесі функціонування не тільки покриває свою вартість, але і створює додану вартість. Оскільки першочергово вкладена вартість змінює свою величину, Маркс називає її змінною ( $v$  — variable).

Особливість капіталістичної експлуатації, за Марксом, полягає в тому, що, купуючи робочу силу й оплачуючи її вартість відповідно до законів товарного обміну, капіталіст отримує можливість розпоряджатися усією витраченою працею, привласнюючи безоплатно результат її додаткової складової.

«Відкриття» Маркса полягало в тому, що він розмежував поняття «робоча сила» як здатність до праці і сама «праця», як процес використання робочої сили, заявивши, що об'єктом купівлі-продажу є перше, а праця не може стати товаром, тому що до моменту її появи угода уже відбулася і вона не належить робітнику.

Твердження, на перший погляд, логічне й переконливе. Але лише на перший. Більш уважний аналіз показує, що всі ці міркування недостатньо переконливі.

Що ж усе-таки купує капіталіст у робітника, за що він платить гроші: за здатність до праці чи за реалізацію цієї здатності? Очевидно — друге. Здатність зробити яку-небудь роботу буде оплачена тільки в тому випадку, якщо вона буде зроблена, у іншому випадку угода не відбудеться. Людина, здатна до праці, але яка не бажає працювати, не зможе продати свою робочу силу, оскільки роботодавців цікавить не його потенційна здатність, а її реалізація, тобто сама праця.

Крім того, угоду між капіталістом і робітником взагалі не можна розглядати як акт купівлі-продажу. Продаж товару означає зміну власника: продавець втрачає право на нього, а покупець здобуває. При найманні працівника цього не відбувається. Капіталіст не стає власником робочої сили, а лише оплачує її послуги за певний проміжок часу. Суть цих послуг — виконана робота, тобто праця.

Виходить, що предметом угоди є все-таки праця, а отже, протиріччя трудової теорії вартості вирішити так і не вдалося.

Звідкіля ж тоді береться додана вартість? Маркс пов'язує її появу винятково з фактором праці, відмовляючи іншим факторам виробництва в здатності впливати на збільшення вартості. Тим часом і капітал, і природний фактор мають власну продуктивність, оскільки їх використання дозволяє отримати більшу кількість продукції за одиницю часу. Застосування машин перетворює просту працю в більш складну, кваліфіковану і продуктивнішу, родючіші землі і багатші родовища корисних копалин дозволяють за тих же трудових витрат отримати більше продукту, ніж на убогих і бідних. Таким чином, додана вартість є результатом роботи усіх факторів виробництва, що якісно рівнозначні, хоча кількісно можуть застосовуватися в різних пропорціях. Але Марксові потрібно було обґрунтувати наявність експлуатації, і тому єдиним джерелом доданої вартості в нього стає неоплачена праця робітника, а кількісним показником ступеня експлуатації процентне співвідношення доданої вартості до затрат на робочу силу:

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100$$

Таке трактування передбачало інший підхід до проблеми структури капіталу. Поряд із загальноприйнятим розподілом капіталу за функціональною ознакою на основний і оборотний, Маркс вводить розподіл на «постійний» ( $c$ ), який не створює доданої вартості і «змінний» ( $v$ ), який йде на придбання робочої сили і приносить додану вартість. Їх співвідношення  $\frac{c}{v}$  — він на-

злав органічною побудовою капіталу і вивів тенденцію його зростання в процесі нагромадження, під яким розуміється приєднання частини отриманої доданої вартості до первинно вкладеного капіталу. Зростання органічної будови відбувається завдяки технічному прогресу. Здійснюючи нагромадження, тобто інвестуючи у виробництво частину отриманого прибутку, капіталіст отримує дорожче і досконаліше обладнання, яке вимагає більшої кількості сировини й енергії, що й обумовлює швидше зростання постійного капіталу порівняно із змінним. Але оскільки змінний капітал визначає попит на робочу силу, то його відносне скорочення в ході нагромадження породжує так зване «відносне перенаселення» чи армію безробітних. Цьому механізму, який пояснює феномен неповної зайнятості, приділяється надзвичайно важлива роль у концепції Маркса. У ньому закладено деякий автоматизм, який прирікає капіталістичний спосіб виробництва на неминучу загибель. Переслідуючи додану вартість капіталісти здійснюють нагромадження капіталу, а воно через механізм зростання органічної побудови робить робоче населення відносно надлишковим. З одного боку, це скорочує можливості виробництва доданої вартості і породжує тенденцію норми прибутку до зниження. З іншого боку, — і це найсуттєвіше — веде до зuboжіння все більшої маси населення, позбавленої можливості заробити на засоби для існування. На одному полюсі суспільної системи концентрується багатство, яке привласнюють власники засобів виробництва, на іншому — убогість робочого населення, яке створює це багатство, але не має можливості ним скористатися. У цьому, — пише Маркс, — суть *загального закону капіталістичного нагромадження*. Результатом його дії стає неминучий соціальний конфлікт — соціалістична революція, у ході якої «пробиває час капіталістичної приватної власності, експропріаторів (тобто капіталістів, які привласнюють те, що не належить їм, у свою власність. — В.Л.) експропріують».

Це — центральний пункт усього дослідження, метою якого було доведення неминучості і закономірності катастрофи капіталістичного способу виробництва і заміни його соціалістичним. Вся багатотомна Марксова праця побудована за принципом конкретизації, роз'яснення, уточнення з різних позицій цього основного висновку.

#### **5.4. ВЧЕННЯ ПРО СОЦІАЛІЗМ**

Вважаючи це твердження доведеним, Маркс повинен був би перейти до характеристики того суспільства, яке прийде на зміну капіталізму, дати наукове обґрунтування економічної

системи соціалізму. Однак ця частина марксистського вчення виявилася менш розробленою і слабо аргументованою.

Маркс і Енгельс розуміли, що спроби детального опису майбутнього суспільства, у тому числі його економіки, приведуть їх на шлях, вже пройдений соціалістами-утопістами, і який не приніс їм успіху: реальне життя не бажало вписуватися у придумані схеми. Вони самі неодноразово піддавали убивчій і переконливій критиці утопічні проекти, показуючи, зокрема, їх економічну неспроможність. Тому вони свідомо уникали всілякої конкретизації, обмежуючись загальними роздумами про тенденції руху в напрямку до соціалізму.

Коли ж доводилося все-таки давати конкретніші відповіді на питання про майбутній суспільний устрій, виявлялося, що їх уявлення не характеризуються ясністю і багато в чому схожі з фантазіями утопістів. Показова в цьому відношенні одна з пізніх праць Маркса *«Критика Готської програми»* (1875), що являє собою зауваження до проекту програми німецької соціал-демократичної партії, у якій соціалізм визначався як кінцева мета робочого руху.

Розкритиковавши дрібнобуржуазні уявлення про соціалізм як суспільство, де працівник буде отримувати повний продукт своєї праці, Маркс висловлює деякі міркування по те, яким же повинне бути це майбутнє суспільство. Насамперед, — пише він, — воно не може з'явитися відразу в готовому вигляді. Потрібно особливий перехідний період, у рамках якого повинна бути проведена низка соціально-економічних перетворень і в першу чергу — усупільнення засобів виробництва та злам старої державної машини. Такі перетворення повинні проводитися свідомо і цілеспрямовано, що потребує чіткого управління і застосування насильства. Реалізувати це може лише держава, яка володіє диктаторськими повноваженнями, — *держава диктатури пролетаріату*.

Але і після здійснення необхідних перетворень ще не виникає зріле комуністичне суспільство. Шлях до нього — процес тривалий і передбачає проходження декількох етапів чи фаз. Відмітні риси вищої фази описані достатньо скупо і знову ж не характеризуються надмірною конкретністю. У цьому суспільстві продуктивні сили будуть розвинуті настільки, що «усі джерела суспільного багатства поллються повним потоком», індивіди будуть «всебічно розвинутими», а їхня праця перестане бути засобом для життя і стане першою життєвою потребою, принципом розподілу стане принцип «кожний за здібностями, кожному за потребами». Однак, як усього цього досягти, які шляхи, що ведуть до

настільки райдужної перспективи,— не зрозуміло. Відомо лише, що їй передує нижча фаза розвитку, на якій суспільство зберігає значні пережитки попередньої формації чи, як висловлюється Маркс, залишки буржуазного права. Цю фазу доводиться характеризувати трохи докладніше, оскільки перспективи її настання бачаться не настільки віддаленими, як вищої. Вона — фаза комуністичної формації і тому їй притаманні найважливіші риси соціалістичної економіки: загальне володіння засобами виробництва, колективістські начала, планомірна, свідомо організована виробництва, що виключає обмін продукції як товарами і перетворення праці, витраченої на їх виробництво, у вартість. Тут індивідуальна праця не обхідним шляхом, а *безпосередньо* існує як складова частина сукупної праці суспільства.

Але враховувати індивідуальний внесок кожного все-таки необхідно, і відбувається це в процесі розподілу створеного продукту. «Кожен окремий виробник, — пише Маркс, — отримує назад від суспільства з усіма відрахуваннями рівно стільки, скільки сам дає йому». Чому так відбувається, він не пояснює, очевидно, це пов'язано з проблемою стимулів до праці, яку так і не розв'язали соціалісти: якщо не винагороджувати кожного відповідно до його трудового внеску, то губиться зміст старанної і ефективної роботи. Але тоді чому праця вважається «безпосередньо суспільною»? Адже те, про що пише Маркс, є обміном еквівалентів, тобто очевидною ознакою товарного обміну. Він сам це визнає, коли говорить, що під час розподілу предметів споживання за соціалізму панує той же принцип, який регулює обмін товарів. Але двома абзацами вище він писав, що виробники в цьому суспільстві не обмінюють своїх продуктів, а їхня праця не утворює вартість. У пошуках виходу із протиріч Маркс звертається до теорії «робочих грошей», яка раніше ним неодноразово критикувалася. Робітник «отримує від суспільства квитанцію про те, що ним виконано таку-то кількість праці..., і за цією квитанцією він отримує із суспільних запасів якусь кількість предметів споживання, на яку витрачено стільки ж праці». Такий порядок, очевидно, і повинен визначати «безпосередньо суспільний» характер праці. Хоча має місце обмін визначеної кількості праці в одній формі на рівну кількість праці в іншій, Маркс відмовляється визнавати це товарним обміном, оскільки на ринку еквівалентність досягається лише в середньому, а тут у кожному окремому випадку. Але тоді виходить, що будь-яка індивідуальна праця визнається необхідною суспільству тільки тому, що вона витрачена у системі планомірно організованого виробництва. Однак індивідуальні види



праці якісно різні, а тому неперівнянні: година праці програміста не може дорівнювати години праці столяра чи сталевара. Щоб виконувати функцію мірила, праця повинна бути однорідною, зведеною до якогось спільного знаменника. В умовах товарного виробництва це завдання, як вчив сам Маркс, вирішує ринок, трансформуючи витрати праці у вартість. У безтоварному суспільстві, яким уявляється соціалізм, цю операцію проробити нікому, і тому праця не може служити мірилом норми споживання. Таку норму можна призначити у вигляді пайка, який повинен отримати кожен відповідно до уявлень тих, хто розподіляє блага, але тоді міркування про відповідність міри споживання мірі праці позбавлені основ.

Таким чином, ідея «робочих грошей» не знімає протиріччя: врахувати індивідуальний внесок кожного в процес суспільного відтворення можна тільки шляхом товарного обміну. Відмова від нього означає, що розподіл продукту може здійснюватися або за зрівняльним принципом, або за ступенем близькості до того, хто розподіляє, але тільки не відповідно до трудового внеску.

Цим, власне, вичерпуються прогнози Маркса щодо економіки майбутнього соціалістичного суспільства, залишаючи своїм послідовникам можливість домислювати подальші її характеристики і їх експериментальну перевірку.

## 5.5. ІСТОРИЧНІ ДОЛІ МАРКСИСТСЬКОГО ВЧЕННЯ

Марксистське вчення, на відміну від багатьох інших економічних концепцій, споконвічно було покликане виконувати строго визначену ідеологічну функцію: служити теоретичною базою тих суспільних рухів, які ставили своєю метою втілення в життя соціалістичної ідеї. Таке призначення обумовило, з одного боку, широку популярність марксизму у відповідних колах серед функціонерів соціал-демократичних і робочих партій, з іншого, — сприяло швидкому перетворенню його з наукової теорії в доктрину, тобто в набір нормативних формулювань і керівних принципів, які необхідно було завчати. Трансформуючись в програмні установки, теорія втрачала властивості живого вчення, яке розвивається, а властиві їй слабкості та недоробки консервувалися, перетворюючись в обов'язкові для засвоєння твердження.

Доля вчення, що все більше здобувало риси схоластичних силогізмів, виявилася в руках його інтерпретаторів, які вели дискусію про те, наскільки теоретичні побудови і висновки основопо-

ложників відповідають реальному ходу суспільних процесів. Серед послідовників марксистських поглядів чітко визначилися дві течії: ревізіоністське й ортодоксальне.

Перше, знайшовши очевидну невідповідність низки теоретичних позицій життєвим реаліям, намагалися внести в теорію деякі корективи. Насамперед, сумніву було піддано Марксові висновки про зростаючу ступінь експлуатації праці капіталом і про прогресуюче зубожіння робітничого класу. «Загальний закон капіталістичного накопичення» не підтверджувався фактами: тенденція руху реальних доходів трудящих виявилася протилежною до прогнозованої Марксом. До того ж, всупереч очікуванням, замість концентрації власності в руках капіталістів, почалася її дифузія в зв'язку з розвитком акціонерної форми капіталу. Дрібне виробництво не витіснялося великим, а поєднувалося з ним і навіть успішно з ним конкурувало в деяких сферах, наприклад, у сільському господарстві. Поява нових форм ринкової організації — картелів, синдикатів та інших олігопольних об'єднань — вносило елементи упорядкованості в ринкову стихію і породжувало надії на пом'якшення економічних спадів.

Усе це спробували врахувати й осмислити теоретики ревізіоністського напрямку в марксизмі, серед яких найпомітнішими фігурами були німецькі соціалісти **Едуард Бернштейн (1850—1932)** і **Карл Каутський (1854—1938)**, австрієць **Рудольф Гільфердінг (1887—1941)**. Пошуки причин нестиковок висновків теорії і реальної дійсності не могли не викликати сумнівів відносно святая святих Марксового економічного вчення — теорії трудової вартості, з якої виводилися і «експлуатація» праці, і «зубожіння», і в остаточному результаті необхідність революційних перетворень. Ці сумніви були тим більше обґрунтованими, що ще в 70-і рр. XIX ст., за життя Маркса і Енгельса, було запропоновано принципово нову концепцію вартості, на яку вони просто не звернули уваги.

Врахування нових факторів, обставин і теоретичних підходів приводило ревізіоністів до висновку про істотні зміни в економічній системі капіталізму, її еволюціонуванні в бік тієї громадської організації, яка була метою соціалістичних рухів. Зберігши вірність соціалістичному ідеалу як кінцевій меті руху, шлях до нього вони вбачали не в революційному ламанні існуючих порядків, а в поступовому їхньому реформуванні. На це і повинні бути спрямовані зусилля соціалістів, що і знайшло відображення в ідеології та програмних установах соціал-демократичних партій.

Інший, ортодоксальний, напрямок у марксистській традиції відстоював справедливість і незмінність висновків Маркса щодо характеру економічного розвитку капіталізму і неминучості його революційної ліквідації. Радикалізм цієї течії знайшов відображення як у його теоретичному трактуванні суспільних процесів, так і в програмах комуністичних партій, які взяли на озброєння цю ідеологію.

Найістотніший внесок у теоретичне обґрунтування позицій радикального напрямку марксизму був внесений працями **Володимира Ілліча Леніна (1870—1924)**.

Його ставлення до марксизму характеризується, з одного боку, прагненням строго слідувати букві та духу цього вчення, з іншого боку — чітко вираженим прагматизмом, який проявився у використанні марксистської доктрини для виправдання своїх власних уявлень про шляхи розвитку суспільства і про методи вирішення завдань, які стоять перед ним.

У своїх теоретичних працях В. І. Ленін намагався показати, що відкриті Марксом закони суспільного розвитку істинні, незалежні й проявляються у всіх країнах, незалежно від особливостей їх національного розвитку. В одній із кращих економічних робіт *«Розвиток капіталізму в Росії»* (1899) він на великому фактичному матеріалі доводить, що величезна, обтяжена феодальними пережитками, національними і соціальними протиріччями, країна розвивається відповідно до тих законів капіталістичного ринку, які були відкриті й описані Марксом у *«Капіталі»*, а отже, усі висновки, які випливають із зробленого ним аналізу, справедливі і для Росії. Тут активно формується внутрішній ринок, відбувається концентрація капіталу і пролетаризація селянського населення, росте число найманих робітників, дрібне виробництво розоряється і витісняється великим. Розвиток капіталізму супроводжується загостренням характерних йому протиріч, що в перспективі обов'язково повинно призвести до соціалістичної революції.

Основний висновок, який впливав з цього аналізу, полягав у тому, що прогнозована Марксом перспектива суспільного розвитку — рух до соціалізму — підтверджується характером процесів, які відбуваються у багатьох країнах (у тому числі в Росії) і у всіх секторах економіки.

Однак прогноз Маркса припускав досягнення капіталізмом певного рівня розвитку, достатнього для переходу на наступну стадію. Виникає питання про визначення цього рівня і про відповідність сучасного стану капіталістичної системи. Ленін вважає,

що капіталістична формація вже досягла такого ступеня зрілості, коли в ній створюються передумови для соціалістичної революції. Для доказу він звертається до особливостей того етапу розвитку світової економіки, який настав наприкінці XIX — початку XX ст. Ці особливості виразилися в утворенні нових ринкових структур, які Ленін називав монополіями, в інтернаціоналізації виробництва і капіталу, в утворенні і перебудові колоніальних імперій. Усе це давало підставу зробити висновок про перехід капіталізму в особливу стадію, що свідчить про його «зрілість і перезрілість». Обґрунтуванню цього висновку присвячена робота Леніна *«Імперіалізм як вища стадія капіталізму»* (1916).

Центральна ідея праці — обґрунтування тези про «підрив ринку», що становить суть капіталістичної формації. Вільна конкуренція повсюдно змінюється монополізацією, яка охоплює і виробничу, і фінансову сфери, виходить за рамки національних господарств і стає визначальним явищем у світовій економіці. Монополія вносить елементи впорядкованості в ринкову стихію, анархія виробництва змінюється можливістю свідомого регулювання цін, обсягів виробництва, напрямків товарних і грошових потоків. Але якщо ревізійніський напрямок марксизму робив з цього висновки про трансформацію капіталізму в напрямку соціалістичних форм господарювання, то Ленін приходив до прямо протилежних висновків. Підвищення рівня усупільнення на стадії імперіалізму входило в протиріччя з приватною формою привласнення, що, у кінцевому рахунку, прирікало всю капіталістичну формацію на загибель. Не мирне вростання в соціалізм повинне було стати підсумком розвитку капіталізму на його останній стадії, а постановка на порядку денному питання про соціалістичну революцію. Тільки революційне ламання старих порядків здатне призвести до соціалізму, що відповідало поглядам Маркса і Енгельса на характер зміни суспільно-економічних формацій.

З радикальним напрямком марксизму пов'язана і спроба практичної апробації цього вчення. У країнах, які здійснювали «соціалістичний експеримент», воно стало офіційною державною ідеологією, що відразу перевело його з розряду наукових концепцій в область віровчень, догмати якого слід не доводити, а сповідувати. Саме в цій якості, воно і потерпіло фіаско, разом з катастрофою системи, що, як вважалося, створювалася на основі його обрисів. Разом з тим здійснений Марксом теоретичний аналіз економічних відносин капіталізму, безумовно, є вагомим внеском в економічну науку. Економічне вчення Маркса стало логічним

завершенням того напрямку класичної школи, який засновував свою систему поглядів на концепції трудової теорії вартості. Без внеску Маркса в цю теорію вона не набула тієї цілісності, що дозволила б визначити її місце в системі економічних ідей, межі її можливостей і взаємини з іншими теоріями цінності.

Безсумнівною заслугою є також вдале поєднання методу логічного аналізу з історичним підходом, що акцентує увагу на специфіці етапів суспільного розвитку, які змінюють один одного.

Далеко не в усьому зроблені Марксом висновки підтвердилися, а розгорнута ним система доказів виявилася недостатньо переконливою і містила логічні протиріччя. Проте марксистське вчення стало невід'ємною частиною сучасних наукових уявлень про суспільство і, як пише М. Блауг, «треба мати досить слабкі розумові здібності, щоб не захопитися героїчною спробою Маркса дати узагальнене і систематизоване тлумачення «законів руху» суспільних формацій».

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Які об'єктивні передумови та ідейні джерела виникнення марксизму?*
- 2. У чому суть принципу матеріалістичного розуміння історії?*
- 3. Що являє собою концепція подвійного характеру праці, втіленої в товарі?*
- 4. Який механізм утворення доданої вартості?*
- 5. Як формулюється в «Капіталі» загальний закон капіталістичного накопичення?*
- 6. Які уявлення Маркса і Енгельса про основні риси соціалістичного суспільства?*
- 7. Які два напрямки сформувалися серед послідовників марксистських ідей?*
- 8. У чому полягає внесок Маркса в розвиток економічної науки?*

## **МАРЖИНАЛІЗМ. СТАНОВЛЕННЯ НЕОКЛАСИЧНОЇ ТРАДИЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ**

- *Передумови виникнення і методологічні принципи маржиналізму.*
- *Основні школи маржиналістського напрямку.*

### **6.1. ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ І МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ МАРЖИНАЛІЗМУ**

У останній третині XIX ст. ситуація, яка склалася в економічній науці, викликала необхідність вироблення принципово нових методологічних підходів до аналізу виникаючих у господарській практиці проблем. Ринкова економіка, яка функціонує на власній матеріально-технічній основі, породжувала складну систему виробничих і економічних зв'язків, у якій господарюючі суб'єкти повинні були знаходити оптимальні рішення. Вони зіштовхувалися з проблемою альтернативного вибору із декількох варіантів, який необхідно було зробити в рамках певних обмежень, насамперед ресурсних.

Розв'язання таких задач з позицій класичної школи, навіть модифікованої економістами першої половини XIX ст., було неможливим, оскільки цільове призначення системи вона вбачала у збільшенні багатства, яке є функцією нагромадження капіталу і чисельності працівників. Проблема ефективного розподілу ресурсів і пошуку найбільш вдалого варіанта їх комбінації залишалася на задньому плані, оскільки вважалося, що він досягається автоматично в процесі ринкової конкуренції. Тим часом в умовах бурхливого зростання масштабів виробничої діяльності саме ця проблема ставала найбільш гострою й актуальною.

Не наблизилися до її розв'язання і критики класичної школи. Узавши під сумнів деякі постулати і підходи класичного напрямку, вони не змогли запропонувати цілісної та переконливої концепції, якою можна було б керуватися в господарській практиці. Історична школа акцентувала увагу на особливостях кожної національної економіки, абсолютизуючи їх унікальність і тим самим позбавляючи себе можливості робити будь-які узагальнення, придатні для використання під час вироблення економічних рішень. Марксизм, хоча і становив достатньо цілісну концепцію,

спрямовував зусилля не на оптимізацію функціонування господарської системи, а на пошуки доказів її неминучого краху.

У таких умовах була нагальною потребою загальна теорія, здатна запропонувати рекомендації, які обґрунтовують економічну поведінку господарюючих суб'єктів, що прагнуть якнайкраще реалізувати свої інтереси. Така теорія відповідно до характеру задач, що вимагають рішення, повинна була акцентувати увагу на поведінкових аспектах, виявляючи мотиви, якими керуються індивідууми при виборі того чи іншого варіанта господарських дій. Подібний підхід принципово змінював метод економічного аналізу: об'єктивізм класиків, які прагнули віднайти закономірності, що керують господарськими процесами незалежно від волі та свідомості людей, поступався місцем виявленню суб'єктивних спонукань господарюючих агентів, які приймали економічні рішення. Об'єктом вивчення стає психологія господарюючого індивідуума з метою визначення закономірностей формування мотивації його вчинків у сфері економічної діяльності.

Таким чином, *суб'єктивно-психологічний підхід* стає найважливішим методологічним принципом нового теоретичного напрямку в економічній науці.

Розташування у центрі аналізу психології господарюючого суб'єкта, поведінка якого визначала суть процесів, що відбувалися в економіці, обумовило і рівень, яким обмежувалося дослідження. Це був *мікроекономічний* підхід, за якого об'єктом аналізу ставав ізольовано господарюючий індивідуум, який прагне реалізувати свій економічний інтерес. Економіка в цілому уявлялася як проста сума індивідуальних господарств, закономірності, які визначають поведінку індивідуума, вважалися справедливими і для пояснення поведінки їх сукупностей (класів, націй).

Такий підхід обумовив ще одну методологічну особливість нової теорії — концентрацію на *статичному* аналізі. Досліджуваний об'єкт розглядався, як правило, незмінним у часі. Інтерес викликав не процес змін, що відбуваються в ньому, а стан, у якому він функціонує. Такий стан характеризувався насамперед досягненням рівноваги, що робить об'єкт стійким до різних збурень. Динаміка руху системи уявлялася як послідовна зміна статичних станів, як перехід від одного рівня рівноваги до іншого.

Але, мабуть, найбільш істотним нововведенням у сфері методології став перехід до *граничного аналізу*. Дослідження поведінки економічних суб'єктів показали, що для прийняття рішення має значення не загальна характеристика явища, а ті додаткові

обставини, що призвели до розмежування стану, який мав місце до рішення, і стану після його прийняття. Припустимо, родина вирішила купити телевізор. Загальна необхідність цього блага не викликає сумнівів. Але сама по собі потреба в ньому ще не означає, що він придбаний. Для того щоб це відбулося, необхідні певні додаткові умови, наприклад, одержання суми грошей, яких не вистачало для купівлі, або зниження ціни, яке зробило можливою купівлю за вже наявну суму. Таким чином, між станом до купівлі і після неї пролягає чітка границя, поява якої (тобто саме рішення про купівлю) обумовлена виникненням деякої додаткової обставини — отриманою сумою грошей або зниженою ціною. Такі обставини прийнято називати граничними (*marginal*) величинами, і вони стали головним об'єктом дослідження нового напрямку економічної науки, що породило зовсім нові можливості аналізу і опису процесів, які відбуваються в економіці. За допомогою граничних величин характеризувалася поведінка і споживачів, і виробників, і організацій, й інших економічних суб'єктів. Широке використання методу граничного аналізу дало найбільш часто вживану назву новому напрямку — *маржиналізм*.

Звернення до цього методу дозволило також широко використовувати математичний апарат для опису процесів, які відбуваються в економіці, зокрема, поняття границі функції. Економічні зв'язки подавалися у вигляді функціональної залежності між бажаним для економічного суб'єкта результатом (цільовою функцією) і способами його досягнення. Прагнучи до максимізації цільової функції, суб'єкт шукає оптимальний варіант вирішення задачі. Оскільки пошук відбувається в умовах ресурсних обмежень, ситуація є розв'язанням задач на умовний екстремум.

Маржиналісти відкрили шлях активному впровадженню математичних методів в економічні дослідження, результати яких здобували тепер більш чіткі та строгі формулювання, втілювалися у форму рівнянь, формул і графіків.

Внісши суттєві зміни в методологію дослідження, маржиналісти проте зберегли сукупність рис, притаманних традиційній класичній школі. Як і класики, вони розглядали економічну систему як саморегулюючу і здатну автоматично відновлювати порушену рівновагу, що робило недоцільним активне втручання держави в економічні процеси. Моделлю поведінки в господарській сфері залишалася «економічна людина» — раціональний суб'єкт, який прагне до максимізації своєї вигоди, а умовою безперешкодного досягнення його цілей була вільна конкуренція.



Усе це давало підстави вважати новий напрямок продовженням класичної традиції і називати його *неокласичним*.

Основні принципи маржиналістського методу були сформульовані наприкінці XIX ст. одночасно і незалежно один від одного трьома економістами, що проживали в різних країнах. У 1871 році в Англії вийшла книга **У.С. Джевонса** «*Теорія політичної економії*», в якій розвивалися найважливіші твердження граничного аналізу стосовно дослідження відносин обміну. У тому ж році вийшла книга австрійця **Карла Менгера** «*Основи вчення про народне господарство*», у якій було викладено ті ж ідеї граничного підходу. А в 1874 році з'явилася робота професора Лозаннського університету (Швейцарія) **Леона Вальраса** «*Елементи чистої політичної економії*», у якій та ж теорія викладалася за допомогою математичних функцій і рівнянь.

Поява цих книг з викладом принципово нового розуміння задач економічної науки і методів дослідження створювала враження раптового відкриття, а з початком переходу науки з цього часу в якісно новий стан з'явилися підстави говорити про «маржиналістську революцію».

Разом з тим нові ідеї виникли не на порожньому місці. Певні твердження, що характеризують методологію маржиналізму, були висловлені значно раніше.

Ще у XVIII ст. француз **Етьєн Кондільяк (1715—1780)** та італієць **Фердинанд Галіані (1728—1787)** пов'язували ціни безпосередньо з корисністю товарів, якою вона уявлялася покупцям. Подібні ідеї в ще більш оформленому вигляді висловлював А. Тюрго.

У першій половині XIX ст. деякі економісти розпочинали спроби аналізувати економічні процеси за допомогою граничних величин. На цьому принципі будував, наприклад, свою теорію земельної ренти Д. Рікардо. Йому, як і Мальтусу, була відома дія закону спадної віддачі від послідовно здійснюваних вкладень.

У 1826 році прусський поміщик **Генріх фон Тюнен (1783—1850)** видав книгу «*Ізольована держава*», у якій вперше в широкому масштабі було застосовано метод граничного аналізу. Поставивши задачу з'ясувати, за яких умов господарюючі одиниці будуть отримувати максимальний дохід, Тюнен приходив до висновку, що це відбудеться тоді, коли віддача від застосування останньої дози факторів виробництва (праці, капіталу) зрівняється з витратами на їх придбання. Власне кажучи, він стояв біля витоків теорії розподілу на основі граничної продуктивності факторів.

Іншим помітним попередником маржиналізму став французький математик **Антуан Огюстен Курно (1801—1877)**. Випущена ним у 1838 році книга *«Дослідження математичних принципів теорії багатства»* стала першою серйозною спробою застосування в економіці математичних методів аналізу. Курно не претендував на глибокі теоретичні узагальнення, він просто сформулював задачу, умови якої піддавалися математичній інтерпретації. Об'єктом уваги стає взаємозв'язок між споживчим попитом і ціною. Записавши цю залежність у вигляді функції  $D = f(P)$ , Курно досліджує її, знаходить максимум, що дає можливість визначити, за якої ціни і якого обсягу випуску буде отримано максимальний прибуток. Спочатку Курно аналізує випадок монополії, коли єдиний виробник постачає товар на ринок. Потім ускладнює ситуацію, розглядаючи випадок двох конкуруючих монополістів, і називає її дуополією, нарешті, досліджує випадок досконалої конкуренції.

Ще один француз, який зробив внесок у формування теоретичних уявлень маржиналістів — інженер-мостобудівник **Жуль Дюпюї (1818—1885)**. У книзі *«Про вимір корисності суспільних робіт»* (1844) він спробував оцінити корисність, яку приносить суспільству використання таких благ, як мости, дороги, канали. При цьому він виходить з того, що кожна додатково надана послуга (наприклад, проїзд мостом) приносить все меншу корисність у розумінні прагнення нею користуватися. Зобразивши цю залежність графічно, Дюпюї отримує криву попиту, яка відображає зворотний зв'язок між кількістю наданих послуг і цінами на них. Це дає можливість визначити суму надходжень за користування мостом, а отже, вигоду від його роботи. Але справжня вигода полягає в тому, що споживачі суспільних благ готові сплачувати за них більш високу ціну, ніж вони платять насправді. Різниця між надходженнями, які могли б бути за найвищого тарифу, і тими, які формуються в умовах реально встановленої плати, складає те, що сьогодні називають вигрaшем споживача. Так само можна зобразити криву граничних витрат на утримання моста і визначити вигрaш виробника. Сукупність двох вигрaшів складе сумарну суспільну вигоду від споживання даного блага.

Але, мабуть, у найбільш розробленому вигляді ідея граничної корисності була запропонована у книзі **Германа Генріха Госсена (1810—1858)** *«Розвиток законів людських відносин»*, яка вийшла у 1854 році. Викладені в ній твердження були настільки чітко обґрунтовані та сформульовані, що отримали згодом найменування «закони Госсена» і ввійшли як обов'язковий елемент в усі підручники з економіки.

Перший закон Госсена відображає принцип зменшення граничної корисності блага: інтенсивність потреби у чому-небудь зменшується із її задоволенням і тим швидше, чим частіше вона задовольняється.

Другий закон — «вирівнювання граничних корисностей» — проголошує, що економічний суб'єкт прагне до такої комбінації задоволення потреб, за якої граничні корисності отриманих благ вирівнюються, приносячи максимум задоволення.

Праці першопрохідців, зрозуміло, підготували ґрунт для прийняття нового методу, що набув поширення наприкінці ХІХ в., але у свій час вони практично не були поміченими. Економісти не розуміли мови, якою викладав свої погляди Курно. Не привернула до себе уваги і робота Госсена. Автор був настільки роздратований цією обставиною, що скупив весь нереалізований тираж і спалив його. Значення їх внеску було оцінено лише після того, як нова теорія здобула популярність і зайняла провідну позицію в економічній науці.

## 6.2. ОСНОВНІ ШКОЛИ МАРЖИНАЛІСТСЬКОГО НАПРЯМКУ

Безсумнівна заслуга в забезпеченні цієї популярності та наданні маржиналістським ідеям оформленого і цілісного вираження належить **австрійській школі**. Главою її був один із батьків-засновників маржиналізму **Карл Менгер (1840—1921)**, який очолював кафедру економіки у Віденському університеті. Серед інших видатних представників цієї школи були його учні та послідовники: **Фрідріх Візер (1851—1926)**, основні праці: «*Походження і основні закони господарської цінності*» (1884), «*Природна цінність*» (1889) і **Ойген Бем-Баверк (1851—1919)** — «*Основи теорії цінності господарських благ*» (1886). В основі вчення школи — теорія цінності. Стара проблема класичної школи — пошуки основи обмінюваності — вирішується австрійцями з принципово інших позицій. Цінність трактується як виключно суб'єктивна категорія, це — оцінка індивідумом ступеня корисності для нього благ, які він споживає. Ступінь корисності буде визначатися не загальними корисними властивостями даного блага, а інтенсивністю бажаності для суб'єкта певної його кількості. Тому, чим більшою є кількість якогонебудь блага (запас), тим меншу цінність буде становити кожна наступна його одиниця. Бажаність останньої, найменш значимої одиниці блага буде становити *граничну корисність*. Введення

цього поняття дозволяє оцінити порівняльну значимість різних благ, зокрема, дати пояснення «парадоксу Сміта»: вода, звичайно, корисніша від алмазів, але через значно більшу їх рідкісність остання одиниця дорогоцінних каменів набагато бажаніша за останню одиницю наявної у достатку води.

Виходячи з того, що інтенсивність потреб у різних благах не однакова, а корисність споживання кожної наступної одиниці споживаного блага зменшується, К. Менгер склав таблицю, яка ілюструє принцип споживчого вибору відповідно до вирівнювання граничних корисностей («шкала Менгера»).

Цим принципом індивіди будуть керуватися і під час обміну. *A* обміняє свій товар *X* на товар *У*, наявний в *B*, тому, що *У* він оцінює вище, ніж *X*. Для *B*, навпаки, *X* означає більше, ніж *У*. Обмін буде продовжуватися до тих пір, поки оцінки корисностей в обох контрагентів не зрівняються і у них не виникне бажання змінити досягнуту рівновагу. Мінові відносини, тобто ціни, будуть визначатися взаємодією суб'єктивних оцінок продавців і покупців. Якщо продавець оцінює коня в 100 флоринів, а покупець у 80, то ціна, ймовірно, встановиться близько 90 флоринів, тобто в інтервалі між двома оцінками. Коли в обміні беруть участь кілька продавців і покупців зі своїми оцінками, ситуація ускладнюється, і ціна визначається в межах суб'єктивних оцінок граничних пар контрагентів. Бем-Баверк розглядає цей випадок на прикладі ринку коней.

Припустимо, десять продавців бажають продати кожний по одному коню, а десять покупців бажають придбати по одному коню. У кожного покупця свої індивідуальні оцінки можливостей купівлі («не дорожче»), а в продавців — можливостей продажу («не дешевше»).

Оцінки покупців ( <i>A</i> )	Оцінки продавців ( <i>У</i> )
<i>A</i> <sub>1</sub> — 300 флоринів	<i>B</i> <sub>1</sub> — 100 флоринів
<i>A</i> <sub>2</sub> — 280 флоринів	<i>B</i> <sub>2</sub> — 110 флоринів
<i>A</i> <sub>3</sub> — 260 флоринів	<i>B</i> <sub>3</sub> — 150 флоринів
<i>A</i> <sub>4</sub> — 240 флоринів	<i>B</i> <sub>4</sub> — 170 флоринів
<i>A</i> <sub>5</sub> — 220 флоринів	<i>B</i> <sub>5</sub> — 200 флоринів
<i>A</i> <sub>6</sub> — 210 флоринів	<i>B</i> <sub>6</sub> — 215 флоринів
<i>A</i> <sub>7</sub> — 200 флоринів	<i>B</i> <sub>7</sub> — 250 флоринів
<i>A</i> <sub>8</sub> — 180 флоринів	<i>B</i> <sub>8</sub> — 260 флоринів
<i>A</i> <sub>9</sub> — 170 флоринів	<i>B</i> <sub>9</sub> — 280 флоринів
<i>A</i> <sub>10</sub> — 150 флоринів	<i>B</i> <sub>10</sub> — 300 флоринів

Угода може відбутися тільки в тому випадку, якщо оцінка покупця вища за оцінку продавця. Тому у формуванні ціни беруть

участь тільки перші п'ять пар. Ціна не може бути нижчою за оцінку першого виключеного покупця (210), оскільки якщо вона знизиться, наприклад, до 207 флоринів, у «гру» вступає покупець  $A_6$  і покупців стає більше, ніж продавців. У такій ситуації конкуренція покупців неодмінно підніме ціну. Але вона не може бути і вищою за оцінку першого виключеного продавця (215), оскільки перевищення цього рівня втягує в конкуренцію зайвого продавця  $B_6$ , якому продовжують протистояти п'ять покупців. Ціна повинна знизитися. Зрештою вона встановиться в інтервалі між 210 і 215 флоринами, наприклад, — 212,5, що забезпечить рівновагу між попитом (5 покупців) і пропозицією (5 продавців). Ця ціна буде відображати граничну корисність товару для всіх учасників обміну, і чим більше цих учасників, тим вужчий інтервал, у межах якого встановлюється прийнятна для всіх ціна.

Визначення цінності корисністю залишало відкритим питання про те, яку роль у встановленні цін відіграють витрати виробництва і як визначається цінність капітальних благ. Відповіді на ці питання запропонував Ф. Візер своєю теорією *альтернативних витрат і приписування*.

Витрати виробництва розглядалися не як реальні затрати виробничих факторів, а як оцінка альтернативних можливостей їх використання в іншому місці. Матеріали, устаткування, гроші, час можуть застосовуватися для створення різних благ і послуг, але якщо вони використовуються для чогось одного, то їх не можна використовувати для інших цілей, якими доводиться жертвувати. Ці жертви і є витрати, тобто те, скільки коштує виробнику обрана ним діяльність. Якщо для випуску столів довелося відмовитися від виробництва деякої кількості стільців, то недоотримана корисність невипущених стільців і становить справжні витрати виробництва столів. Якщо збільшиться попит на стільці, внаслідок чого зростуть ціни на дошки, зросте і вартість виробництва столів, хоча кількість і якість використовуваних для їх виготовлення матеріалів залишилися незмінними.

З цих позицій розглядається і утворення вартості капітальних благ. Цінність ткацького верстата визначається цінністю виготовленої на ньому тканини. Зроблений продукт у такий спосіб приписує вартість засобам виробництва. Це стосується не тільки капітальних благ, але й інших факторів виробництва — праці, землі. Їх оцінка також здійснюється за допомогою приписування їм вартості тими споживчими благами, які були зроблені за їх допомогою. Чим більший попит на житло, тим більше будуть платити робітникам, які будують житлові будинки, і тим дорожчими

будуть земельні ділянки, на яких вони зводяться. Одночасно формуються доходи різних груп населення — заробітна плата, прибуток на капітал, земельна рента, тобто вирішується проблема розподілу. При цьому виникає одна істотна обставина, на яку звернув увагу Бем-Баверк. Утворення факторних доходів і створення продукту за допомогою придбаних факторів — процеси, які протікають у різний час. Спочатку потрібно придбати фактори виробництва — працю, землю — і створити доходи їх продавців (зарплата, рента), а потім за допомогою капіталу створюється продукт, цінність якого визначає цінність факторів, а отже, факторні доходи. Отже, теперішні блага обмінюються на майбутніми. Але для цього потрібно сьогодні оцінити вартість цих майбутніх благ. Інакше кажучи, щоб встановити величину заробітної плати або ренти, потрібно сьогодні знати, скільки буде коштувати той продукт, який буде випущено до кінця виробничого періоду. Щоб це зробити, потрібно взяти до уваги можливість альтернативного використання ресурсів.

Кошти, які затрачаються на виготовлення продукту, можуть бути використані по-іншому і приносити дохід у вигляді відсотка. Втрачену можливість його отримання варто взяти до уваги, оцінюючи вартість майбутніх благ. Ця ідея у подальшому взята за основу в процедурі економічних розрахунків, яка називається дисконтуванням.

Категорію відсотка Бем-Баверк спеціально досліджує у праці «*Капітал і відсоток*».

Капітал — це засоби, які дозволяють підвищити продуктивність інших факторів виробництва: праці, землі. Однак, щоб їх створити, потрібні зусилля і час. Це ускладнює і подовжує процес виробництва, але в результаті утворюється більша кількість продукту на одиницю витрат. Рибу можна ловити руками, а можна, затративши деякий час і кошти, сплести сіть. В другому випадку різко підвищиться продуктивність риболовлі. Тепер, якщо від отриманого результату відняти усі витрати (у тому числі можливість альтернативного використання коштів і часу, витрачених на виготовлення сіті), то залишок буде становити чисту продуктивність капіталу. Це і є *відсоток* на капітал, тобто величина доходу, обумовлена найкращим альтернативним використанням застосовуваних коштів. Це — плата за можливість використовувати капітал у даній справі. Якщо її не буде, капітал піде в інші сфери, наприклад, буде відданий у позику, і стягнута за це плата стане тією границею, нижче якої дохід на капітал опуститися не може.

Саме ж існування відсотка Бем-Баверк виводить з того, що люди через певні причини, схильні оцінювати теперішні блага вище за майбутні. Вкладаючи сьогодні 100 грошових одиниць, саме цієї сумою оцінюють їх майбутню продуктивність. Але коли майбутнє стає сьогоднішнім, виявляється, що оцінка була заниженою і вироблено благ на суму в 110 грошових одиниць. Різниця і становить відсоток на вкладений капітал. Таким чином, відсоток є дисконтованою вартістю майбутнього граничного продукту, виробленого за допомогою сучасних капіталовкладень.

Одночасно з австрійською школою маржиналістські ідеї розвивали деякі англійські економісти, серед яких провідна роль належить **Вільямові Стенлі Джевонсу (1835—1882)**. Його праця «*Теорія політичної економії*» (1871) була однією з тих, котрі ознаменували початок «маржиналістської революції».

Процес товарного обміну він так само, як і австрійці, пояснював прагненням залучених у нього індивідів максимізувати корисність. Причому мова йде не про загальну корисність, а про корисність, отримувану завдяки кожній додатково придбаній одиниці блага, яку Джевонс називає «крайнім ступенем корисності». Але, на відміну від австрійців, під граничною корисністю він розумів не власну властивість останньої одиниці блага, а *збільшення* корисності кожної додаткової одиниці. Такий підхід дозволив йому сформулювати закон спадної граничної корисності та підійти до проблеми «рівняння обміну». Обмін може відбутися лише за тієї умови, якщо гранична значимість отримуваного товару перевищує граничну корисність відданого натомість. Торг йде доти, поки не буде знайдено таке співвідношення обмінюваних речей, яке влаштовує обидві сторони, тобто знайдено прийнятні для них ціни. Це досягається тоді, коли граничні корисності обох товарів вирівнюються.

Джевонс, власне кажучи, сформулював твердження, яке у сучасній економічній теорії називається *рівновагою споживача*: відношення граничних корисностей обмінюваних товарів пропорційне відношенню їх цін.

Теорія обміну Джевонса припускає сталу пропозицію, тобто кількості обмінюваних товарів є заданими. На момент угоди витрати виробництва вже здійснені. Вони залишаються в минулому і з комерційної точки зору не є цікавими. Але в умовах змінної пропозиції вплив витрат необхідно враховувати, оскільки, визначаючи обсяг випуску, вони визначають і «кінцевий ступінь корисності», що у свою чергу визначає цінність. Якщо рухатися цим ланцюжком, то першою, вихідною його ланкою стають витрати, які забезпечують пропозицію. Витрати ці трактуються як сукуп-

ність відчуттів, пережитих виробником благ і обумовлених поняттям «тягар праці».

Тягар праці — це ступінь невдоволення своєю діяльністю. Сюди належать і зусилля, необхідні для того, щоб змусити себе щось робити, і прикрість від того, що не відразу все вдається, і напруга, яка породжує втому. Із зростанням результатів діяльності збільшується вдоволення від цього і тягар праці знижується, але після певного моменту втома бере своє, кожна нова порція зусиль приносить все більше невдоволення, тягар праці знову зростає. Джевонс зіставляє функцію граничного тягара праці з функцією граничної корисності, ілюструючи це графічно (рис. 6.1).

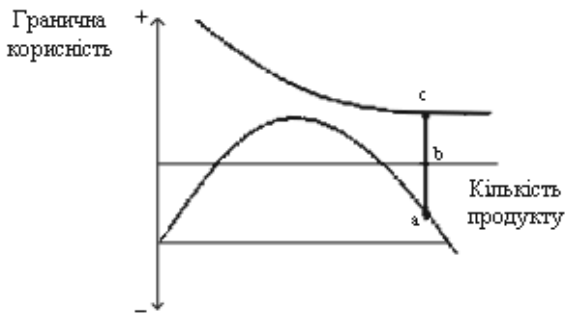


Рис. 6.1

Верхня крива відображає монотонно спадну граничну корисність продукту. Нижня — тягар праці, затрачуваної під час виробництва цього продукту. Вона спадає із зростанням вдоволення від роботи, але коли вдоволення досягає максимуму, знову починає збільшуватися. Коли граничний тягар праці зрівняється із граничною корисністю продукту ( $ab = bc$ ), подальші витрати втрачають сенс, оскільки вони не компенсуються приростом корисності.

Хоча теорія Джевонса і не мала логічно завершеного характеру, його ідеї набули широкого розповсюдження і отримали розвиток у його послідовників.

**Філіпп Уікстид (1844—1927)** — філософ, історик і математик, який зацікавився економічною наукою. У книзі «Здоровий глузд у політичній економії» (1910) уточнив деякі маржиналістські ідеї, висунуті Джевонсом. Він уже користується терміном «гранична корисність», також трактуючи його як приріст вже наявного запасу корисностей. Досліджуючи поведінку споживача, він розглядає його як раціонального суб'єкта, що здійснює свій



вибір відповідно до «шкали переваг», яка будується в порядку зменшення корисності. Індивідуальні шкали переваг складаються в колективні, які, власне кажучи, становлять криві ринкового попиту, що відображають бажання не тільки покупців, але і продавців. Крива пропозиції, за Уікстидом, — це та ж крива попиту, що показує прагнення продавців реалізувати свій товар. Є в нього і поняття альтернативних витрат, яке наближається до трактування цієї категорії у Візера, а також концепція розподілу як винагороди факторів виробництва відповідно з граничним продуктом кожного із них.

Іншим продовжувачем традиції Джевонса в неокласичній теорії був **Френсіс Еджуорт (1845—1926)**. Його погляди викладені в серії журнальних статей і в книзі «*Математична психологія*» (1881).

У своїй теорії обміну він показує, що ринкова рівновага є зіставленням корисностей (utilities) і тягарів, тобто відчуттів, протилежних корисностям (disutilities). Оцінки покупців будуть визначатися їх уявленнями про корисність придбаних благ, а оцінки продавців — відчуттями тягара витрат на їх виробництво. Ціна встановлюється в інтервалі між оцінками граничних учасників обміну, і чим більше цих учасників, тим вузчі границі інтервалу, який збігається, зрештою, в одній точці. У цьому — суть «теореми Еджуорта».

Еджуорт ввів також поняття *кривої байдужності* — графічного зображення ситуації, у якій споживач зіштовхується з різними комбінаціями благ, які приносять йому однакову корисність, і дослідив деякі їх властивості.

За допомогою кривих байдужності з'явилась можливість знайти не тільки найбільш прийнятну комбінацію кількостей споживаних благ, але і найбільш ефективний варіант обміну. Методом розв'язання задачі стала так звана «*діаграма (скринька) Еджуорта*». Хоча вона розроблена пізніше, але отримала ім'я англійського економіста, оскільки в її основу була покладена саме його ідея (рис. 6.2).

Два ізольованих суб'єкти — Робінзон і П'ятниця — володіють двома видами продуктів: кокосами і бананами. Різні комбінації задоволення їх потреб у цих благах відображають криві байдужності. Карта байдужності Робінзона розташована в системі координат з початком у точці  $O_R$ , а карта байдужності П'ятниці — у системі координат, повернених на  $180^\circ$  з початком у точці  $O_F$ . Запас бананів відраховується по горизонтальних осях, запас кокосів — по вертикальних. Криві байдужності й у Робінзона, й у П'ятниці — ввігнуті відносно початків їх координат, які протилежні один одному.

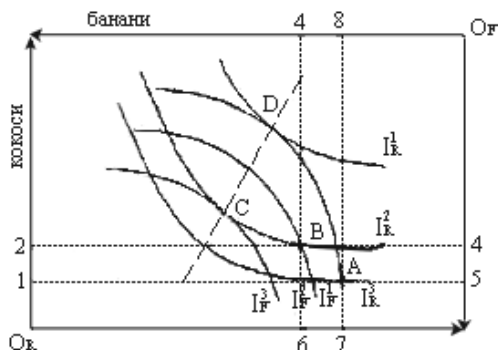


Рис. 6.2

Нехай первісний розподіл благ зображено точкою А, у якій перетинаються криві байдужності  $I_R$  і  $I_F$ . При цьому Робінзон володіє 7 бананами і 1 кокосом, а П'ятниця — 3 бананами і 5 кокосами. В одного надлишок бананів і недостача кокосів, в іншого — навпаки. В таких умовах цілком ймовірним стає обмін між ними. Якщо Робінзон віддає 1 банан в обмін на 1 кокос, а П'ятниця — 1 кокос в обмін на 1 банан, то вони перемістяться в точку В. Угода взаємовигідна, але не найефективніша, оскільки криві байдужності перетинаються. Більш ефективний обмін, в результаті якого обоє виявляються в точці С, де криві байдужності дотикаються, що означає збіг їх граничних норм заміщення (MRS). Таких точок може бути декілька і якщо з'єднати їх спільною лінією, то можна отримати криву контрактів, яка показує всі варіанти взаємовигідних угод. Якій із точок варто віддати перевагу, сказати важко, можна лише констатувати, що всі вони лежать в області ефективного розподілу.

Більш розгорнутий і математично інтерпретований варіант маржиналістської концепції був представлений **лозанською школою**, основоположником якої став один із батьків-засновників нового напрямку **Леон Вальрас (1834—1910)**.

Гірський інженер за освітою, він займався журналістикою, був директором кооперативного банку. Після вдалого виступу з доповіддю на Міжнародному фінансовому конгресі зайняв кафедру політичної економії у швейцарському місті Лозанна, якою керував 32 роки і де були написані основні його праці.

В економічній науці він розрізняє «чисту теорію», «соціальну економіку», яка трактує проблеми власності і розподіла багатств.

ва, та «прикладну політичну економію», що займається питаннями організації, управління, фінансового забезпечення. Закономірності економічного розвитку повинна розкривати чиста теорія, основні принципи якої були ним викладені у праці «*Елементи чистої політичної економії або теорія суспільного багатства*» (1874).

Як і Джевонс, Вальрас виходить із пропорційності цін і граничних корисностей благ, тобто ситуації споживчої рівноваги. Але він задається питанням про те, за яких умов буде досягтися рівновага в масштабах усього господарського організму і пропонує математичну модель *загальної економічної рівноваги*.

Вальрасовська модель є замкнутою економічною системою, у якій виробництво і споживання пов'язані між собою за допомогою двох взаємодіючих ринків: ринку товарів і ринку факторів виробництва. Власники факторів є продавцями їх послуг, що дозволяє їм формувати свої доходи — ренту, відсоток, заробітну плату — і купувати на них споживчі товари. Підприємці, навпаки, купують послуги виробничих факторів і продають предмети споживання. Система буде нормально функціонувати лише в тому випадку, якщо уся вартість факторних послуг буде дорівнювати вартості споживчих продуктів. Але досягнення такої рівності впирається в проблему формування цін. Ціни на послуги факторів виробництва не можуть бути визначені, поки фірми не вирішать, який обсяг продукції вони будуть виробляти. Але це рішення вимагає знання цін на вироблені продукти, що визначаються попитом домогосподарств, залежним, у свою чергу, від доходів, одержуваних під час продажу факторних послуг за певними цінами. Таким чином, ціни споживчих товарів і послуг залежать від цін ресурсів, а ціни ресурсів — від цін споживчих благ, на які пред'являється платоспроможний попит. Утворюється порочне коло, розірвати яке можна лише припустивши, що ціни на продукти і фактори виробництва визначаються одночасно.

Якщо виразити відзначений взаємозв'язок у вигляді системи рівнянь, то досягнення стану загальної рівноваги означає існування єдиного розв'язку для всієї системи спільних рівнянь.

Якщо в країні продається  $n$  товарів і послуг, і кількість проданого товару залежить від цін на всі інші, то попит на  $i$ -й товар такий:

$$Q = D_i(P_1, P_2, \dots, P_n),$$

де  $Q_i$  — кількість потрібного товару,  $D_i$  — функція попиту на даний товар;  $P_1, P_2, \dots, P_n$  — ціни всіх наявних товарів.

Відповідно пропозиція  $i$ -го товару така:

$$Q = S_i(P_1, P_2, \dots, P_n),$$

де  $S_i$  — функція пропозиції.

В умовах рівноваги

$$D_i(P_1, P_2, \dots, P_n) = S_i(P_1, P_2, \dots, P_n).$$

Для всіх  $n$  товарів можна отримати систему рівнянь, яка відображає стан загальної рівноваги:

$$D_1(P_1, P_2, \dots, P_n) = S_1(P_1, P_2, \dots, P_n);$$

$$D_2(P_1, P_2, \dots, P_n) = S_2(P_1, P_2, \dots, P_n);$$

$$D_n(P_1, P_2, \dots, P_n) = S_n(P_1, P_2, \dots, P_n).$$

У загальному вигляді це можна записати так:

$$\sum_{i=1}^n P_i D_i \equiv \sum_{i=1}^n P_i S_i.$$

Цей вираз, який прийнято називати законом Вальраса, точно відповідає «тотожності Сея» і відображає ті ж залежності, що і «закон Сея». Різниця лише в тому, що описані за допомогою строгих математичних методів, ці взаємозв'язки повинні були не просто постулюватися, а доводитися. Причому доведення повинно було зводитися до відповіді на три запитання: чи існує загальна рівновага? (1); чи є вона єдиним розв'язком системи рівнянь? (2); чи буде ця єдина загальна рівновага стійкою? (3). Доведення існування припускало насамперед з'ясування принципової можливості розв'язання системи. Така можливість має місце, якщо кількості рівнянь дорівнює кількості невідомих. Вальрас показав наявність такої рівності, навіть з урахуванням того, що одне із рівнянь не є незалежним. Однак відповідно до закону Вальраса, якщо задовольняються всі рівняння, крім одного, то і воно задовольняється. Отже, для  $n$  споживчих товарів і  $m$  факторів виробництва кількість рівнянь буде  $m + n - 1$ .

Але і невідомих, якими є ціни, що відповідають умовам рівноваги, також буде  $m + n - 1$ , оскільки ціна одного з товарів визначена. Цим товаром є гроші (або будь-який споживчий товар, що виконує рахункову функцію, у якому виражені ціни всіх інших товарів).

Рівність кількості рівнянь і невідомих — необхідна, але не достатня умова існування загальної рівноваги. Теоретична модель економіки, де дотримується ця умова, може вважатися заверше-

ною або несуперечливою, але при цьому не гарантується розв'язок, який має економічний зміст, оскільки коренями рівнянь можуть бути уявні або від'ємні числа, що не може відповідати економічним реаліям.

Існування загальної рівноваги набуває економічного змісту в тому випадку, якщо збалансованість інтересів учасників обміну досягає оптимуму, тобто розподіл товарів і ресурсів забезпечує максимум загальної функції корисності. Умовою, що забезпечує оптимальність, є рівність граничних норм заміщення для всіх індивідів і фірм. Отже, щоб довести існування загальної рівноваги, потрібно показати, що існує ситуація, у якій за даних бюджетних обмежень граничні норми заміщення вирівнюються. Цьому випадку задовольняє рівновага за умови досконалої конкуренції, коли граничні норми заміщення дорівнюють відносним цінам, однаковим для всіх учасників.

Теорема існування обґрунтовують не тільки можливість досягнення рівноважного стану в економіці, але й єдиність розв'язку системи рівнянь, що його відображає, оскільки існує лише одна точка, яка задовольняє всі умови рівноваги.

Нарешті, виникає проблема стійкості досягнутої загальної рівноваги, тобто з'ясування, чи існує необхідність і обов'язковість повернення до рівноважного стану у випадку відхилення від нього, і якщо так, то що це за механізм, який забезпечує цю стійкість. Вальрас намагається показати, за рахунок чого ринок вирішує цю проблему, просуваючи економіку до рівноважного стану. Він розглядає стійкість як безліч точок рівноваги, а нестійкий стан як проміжний між двома стійкими. Наближення до точки рівноваги здійснюється поступово в процесі ринкової конкуренції методом проб і помилок, який він називає «намацуванням» (*tatonnement*). Причому цей процес відбувається не на одному, а на всіх ринках.

Припустимо, рівноважна ціна встановилася на всіх ринках, крім одного, де ціна відхилилася від рівноваги. Це викликає необхідність її корегування для того, щоб усунути надлишковий або недостатній попит. Але таке корегування приведе до порушення рівноваги на інших ринках, оскільки рівновага на них встановлювалася з урахуванням первісно нерівноважної ціни на одному із них. Отже, необхідно корегувати ціни на всіх інших ринках, а потім знову на даному ринку і т.д. Вальрас вважав, що процес «намацування» є збіжним, тобто відхилення від рівноважних цін незмінно скорочуються і, таким чином, вся система все ближче і ближче просувається до стану загальної рівноваги, поки не досягає його.

Особливістю вальрасівської концепції *tatonnement* було припущення про те, що в стані нерівноваги, поки йде «намацування», ніяких реальних угод не відбувається, дійсний обмін відбувається лише тоді, коли знайдено ціну рівноваги. Таким чином, із аналізу практично виключалося дослідження нерівноважних ситуацій. Така постановка питання, безумовно, спрощувала проблему, і Вальрас це розумів, але він вважав, що така модель може бути придатна у якості принципової схеми того, як ринки насправді просуються до рівноваги, і в цьому випадку допустиме припущення про абсолютно конкурентний ринок «так само, як у чистій механіці ми споконвічно припускаємо, що всі машини працюють без тертя».

У такій економіці передбачається ідеальна мобільність факторів виробництва, єдність цін на однорідну продукцію, повна інформованість учасників про свої функції попиту та пропозиції, технологічні коефіцієнти та про доступні альтернативи. Очевидно, що ці характеристики ніколи не досягаються у реальному світі. Але задача Вальраса була не в тому, щоб досліджувати властивості досконалої конкуренції, а в тому, щоб показати, що можлива послідовно раціональна економічна система, максимізуюча суспільний добробут, і ця можливість є ніби нормативною програмою наближення реального світу до ідеального світу загальної рівноваги.

Ідеальність моделі Вальраса полягає ще й в тому, що вона повністю статична: у ній відсутній технічний прогрес, немає запасів невикористаних ресурсів, не зростає населення і не змінюється його склад, незмінними залишаються інституціональні умови. Однак цю модель можна спрощувати й ускладнювати шляхом включення в неї змінних, які створюються як ендогенно, так і екзогенно, і відображають як економічні процеси і явища, так й інституціональні умови функціонування ринкової економіки. Саме тому вона стала вихідною точкою для багатьох сучасних напрямків у економічній науці, які вивчають особливості економічної поведінки в рамках загальної рівноваги. У цьому розумінні слід погодитися з думкою І. Шумпетера про те, що «Елементи...» Вальраса були... Великою Хартією сучасної економічної науки».

Іншим відомим представником лозаннської школи став наступник Вальраса на посаді керівника кафедри політичної економії університету **Вільфредо Парето (1848—1923)**. Людина надзвичайної ерудиції, у сферу наукових інтересів якої входили історія, філософія, соціологія, релігія, математика, найбільш значні результати він отримав у сфері економічних досліджень. Серед йо-

го робіт найбільш відомі «Курс політичної економії» (1897), «Соціалістичні системи» (1903) і особливо «Підручник політичної економії» (1906).

Визначаючи задачі економічної науки, він вважав, що вона повинна досліджувати механізм, який встановлює рівновагу між людськими потребами і засобами їх задоволення. В найкращий спосіб це робить ринок через зіставлення попиту та пропозиції. Як і всі маржиналісти, Парето вважав, що потреби, які визначають попит, виявляються через суб'єктивну оцінку корисності споживаних благ. Однак на відміну від своїх попередників дотримувався думки, що граничну корисність не можна виразити в абсолютних кількісних одиницях. Споживач не може сказати, що корисність блага А на  $n$  одиниць більша або менша, ніж корисність блага В. Усе, що він може зробити — це визначити *порядок переваги* споживаних благ: благо А він прагне спожити першим, а благо В — другим або навпаки. Такий підхід поклав початок новому напрямку в трактуванні граничної корисності, який отримав назву *ординалістського* (ordinal — порядковий), на відміну від *кардиналістського* (cardinal — кількісний), що зберігає можливість кількісного вираження цієї властивості.

Оскільки споживачі користуються не одним, а декількома благами, то порядкова корисність визначається зіставленням не окремих благ, а їх наборів. При цьому з'ясувалося, що для визначення характеру споживчої поведінки зручно використовувати запропоновані Еджуортом криві байдужності. Саме Парето ввів у практику економічного аналізу такі інструменти, як «карта байдужності», «діаграма Еджуорта» та ін.

Але основним його внеском в економічну теорію стала розробка критерію добробуту, який отримав назву *оптимуму Парето*.

Проблема суспільного добробуту була поставлена класичною школою і вилилася пізніше в окремий напрямок в економічній науці (Welfare Economics). Суть її полягає в з'ясуванні того, за якого стану економіки досягається максимальний добробут суспільства і яким є механізм, що дозволяє це зробити. Складність, однак, полягала в тому, щоб з'ясувати, як загальне благо поєднується з індивідуальним. Для А. Сміта це питання вирішувалося самим механізмом ринку: переслідуючи свої власні інтереси, індивіди «невидимою рукою» спрямовуються до досягнення загального блага. Але потім з'ясувалося, що все не так просто. Інтереси особистості далеко не завжди співпадали з інтересами суспільства і навпаки. Тому утилітаристський підхід англійського філософа І. Бентама, відповідно до якого суспільне благо є

простою арифметичною сумою індивідуальних добробутів, не міг бути однозначним вирішенням проблеми.

Підхід В. Парето ґрунтувався на передумові щодо примату індивідуальних уявлень про достаток. Загальне ж благо — це рівновага індивідуальних уявлень, ситуація, яка є найкращою, тобто оптимальною з погляду індивідів. Сформульований ним принцип проголошував, що *добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, коли будь-яка зміна цього розподілу може погіршити добробут хоча б одного суб'єкта економічної системи*. Рух в сторону оптимуму можливий лише за такого переміщення ресурсів, який збільшує добробут хоча б однієї людини, не наносячи збитку нікому іншому. Це і є критерій зростання суспільного добробуту.

Припустимо, є дві соціальні групи ( $X$  і  $Y$ ), що прагнуть поліпшити свій добробут порівняно з початковим його рівнем, якому відповідають координати  $X_A$  й  $Y_A$  (рис. 6.3).

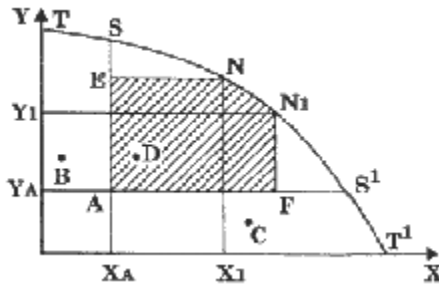


Рис. 6.3

Лінія  $TT'$  — крива соціальних можливостей, обумовлена обмеженістю ресурсів. Зона  $ASS'$  буде областю припустимих рішень, які відповідають оптимуму Парето. Рух від точки  $A$  до точки  $S$  збільшує добробут групи  $Y$ , не погіршуючи стану групи  $X$ , а рух від  $A$  до  $S'$  збільшує добробут групи  $X$ , не погіршуючи стану групи  $Y$ . Найбільш привабливий варіант — точка всередині зони (наприклад,  $D$ ), коли одночасно може зростати добробут обох груп. Точки  $B$  і  $C$  не узгоджуються з критерієм Парето, оскільки поліпшення добробуту одних супроводжується погіршенням положення інших порівняно з первісним рівнем.

Очевидно, що розв'язків, які задовольняють оптимум, багато: це будь-яка точка на відрізку  $SS'$  (множина Парето). Причому



жоден, з погляду ефективності розподілу, не має переваги над іншими. Область розв'язків можна звузити, якщо заздалегідь задати функцію добробуту. Наприклад, кожна група має чіткі цілі в досягненні обсягу добробуту —  $X_1$  і  $Y_1$ . Тоді множина скорочується до відрізка  $NN'$ , а область припустимих розв'язків — до площі заштрихованої фігури  $AENN'F$ . У цьому випадку з'являються небажані зони (трикутники  $ESN$  і  $FN'S$ ), у межах яких розв'язки хоч і задовольняють оптимум Парето, але не відповідають заданій цілі однієї із груп.

Поняття оптимуму Парето виявилось досить продуктивним для розв'язання задач, пов'язаних з характеристикою оптимальних станів не тільки в економіці, але й в інших сферах знань, наприклад, у математиці.

Подальша еволюція маржиналістської концепції пов'язана з теоретичною діяльністю одного з найвидатніших економістів кінця XIX — початку XX ст. **Альфреда Маршалла (1842—1924)**, який став основоположником **Кембріджської школи**. Альфред Маршалл, син банківського службовця, завдяки багатому дядьку отримує блискучу математичну освіту в Кембріджському університеті. Там же проявилися і його різнобічні інтереси у сфері філософії, а потім і політичної економії. Він знайомиться з працями економістів-класиків (Рікардо, Мілль), а також працями тих, хто намагався впровадити в економічну науку математику (Курно, Девонс, Вальрас). Завершивши освіту, він стає професором Кембріджського університету, засновує ряд періодичних видань з економіки, очолює «економічну школу».

Ще в 70-і рр. XIX ст. сформувалися маржиналістські погляди Маршалла на економічні процеси, що знайшло відображення в його лекційних курсах. Але лише в 1890 році вийшла у світ його головна праця *«Принципи економічної науки»*, у якій ці ідеї були викладені в узагальненому і систематизованому вигляді. Саме в цьому творі, який став підсумком багаторічної аналітичної роботи, маржиналістська концепція отримала свою завершеність, ставши цілісною системою, що синтезувала ідеї старої класичної школи і погляди економістів нового покоління. *«Принципи...»* Маршалла стали найбільш повним і концентрованим викладом економічної теорії кінця XIX ст., виконавши ті ж функції, що і книга Д. С. Мілля у першій його половині.

Розв'язання задачі систематизації маржиналістських ідей вимагало чітких методологічних основ. В основу методології Маршалла була покладена теза про відмову від каузального методу, тобто спроб розкрити причинно-наслідкові зв'язки і залежності

між економічними явищами. Його пропонували замінити дослідженням чисто функціональних зв'язків. На перший план виступала категорія *взаємодії*. Окремі економічні процеси взаємно впливають один на одного, але встановити, які з них є причиною, а які — наслідком, найчастіше буває неможливо.

Розташування більярдних куль на столі, як пише Маршалл, залежить від їх впливу один на одного і безглуздо говорити про існування єдиної причини, яка визначила їх розташування. Так і в економіці: будь-яке явище є результатом взаємодії багатьох факторів і пошуки конкретної причини, яка призвела до його виникнення, не можуть дати позитивних результатів.

З цих позицій він розробляє свою *теорію ціни*. На відміну від попередніх економістів, які, незважаючи на відмінності у визначенні джерела вартості (витрати, корисність), вбачали в ній кінцеву основу цін, Маршалл розглядає ціни як результат взаємодії різноманітних факторів на окремих ринках. Головні з цих факторів — попит та пропозиція, і задача полягає в тому, щоб з'ясувати особливості їх формування і впливу на ціни. Вартість же становить суто логічне поняття, для реальної практики малокоорисне.

Попит визначається корисністю товару для споживача, і в його аналізі Маршалл використовує всі досягнення маржиналістської теорії і насамперед — концепцію граничної корисності. Але в теоретичній системі Маршалла вона здобуває більш чітке і переконливе вираження. Зворотну залежність між ціною і величиною попиту Маршалл пов'язує з дією закону спадної граничної корисності і подає у вигляді *кривої попиту*. Оскільки споживачі отримують все менше задоволення від кожної наступної одиниці продукту, вони будуть купувати додаткові його одиниці лише в тому випадку, якщо його ціна буде знижуватися.

Маршалл також звертає увагу на те, що крива попиту відображає поведінку не тільки індивідуального, але і численних покупців, тобто становить криву ринкового попиту, отриману шляхом додавання величин попиту кожного споживача за різних цін.

Як індивідуальний, так і ринковий попит можуть по-різному реагувати на зміни цін. В одному випадку, невелика зміна ціни може викликати різке коливання попиту, в іншому — навіть істотне зростання ціни не спричиняє помітного скорочення попиту. Ступінь реакції споживача на зміни цін Маршалл назвав *еластичністю попиту*. І хоча це явище було відоме і до Маршалла, саме йому належить заслуга систематичного його дослідження. Він дає визначення поняття еластичності, пропонує спосіб її обчис-

лення, розглядає фактори, які впливають на характер еластичності. Цікаві його спостереження про вплив на ступінь еластичності попиту рівня доходів різних верств населення, а також залежності еластичності від характеру товару (чи є він предметом першої необхідності або предметом розкоші).

Важливим внеском Маршалла в дослідження проблеми споживчого попиту є розвиток висловленої ще Ж. Дюпюї концепції *надлишку споживача*. Він є різницею між ціною, яку покупець готовий сплатити, щоб не залишитися без даної речі, і тією ціною, яку він фактично за неї платить. Ця ідея займає важливе місце в неокласичній теорії обміну, яка базується не на принципі еквівалентності, а на концепції взаємовигоди. Кожен учасник обміну виграє від проведеної операції: покупець отримує споживчий надлишок, продавець — надлишок виробника, оскільки він теж продає свій товар за ціною, вищою, ніж та, за якою був готовий його віддати. Обопільна вигода від обміну і є головною причиною того, чому він відбувається.

Другим важливим фактором, який формує ціни, поряд з попитом, є пропозиція, вплив якої здійснюється через витрати виробництва. Маршалл надає цьому фактору таке ж важливе значення, як і попиту, що суттєво відрізняє його підхід від позиції австрійської школи і Джевонса, які фактично ігнорували участь витрат у формуванні ціни. Класики, як підкреслював Маршалл, були не такі вже й далекі від істини, коли інтуїтивно надавали перевагу фактору пропозиції. Функція пропозиції буде визначатися кількістю залучених факторів виробництва та їх продуктивністю. Праця, капітал, земля будуть залучатися у виробничий процес до тих пір, поки витрати останньої одиниці фактора (граничні витрати) не зрівняються з доходом, що приносить використання цієї одиниці (граничний доход). Величина того й іншого залежить від цін на фактори виробництва, і цю залежність можна зобразити графічно у вигляді *кривої пропозиції*, яка показує взаємозв'язок між кількістю приваблюваних факторів, а відповідно, і обсягів виробництва, і цінами, які варто сплатити, щоб спонукати затратити зусилля, необхідні для випуску цих обсягів.

Ціни пропозиції, обумовлені граничними витратами, будуть залежати від обсягів виробництва, які в свою чергу визначаються економією на масштабах. Маршалл вперше докладно досліджує це явище, показуючи, що можливі варіанти віддачі, яка зменшується, коли із зростанням обсягу продукції зростають і граничні витрати, що веде до зростання цін пропозиції, і зростаючої віддачі, коли із збільшенням обсягу виробленої продукції граничні ви-

трати знижуються, а отже, знижується і ціна пропозиції. Коли ж дія законів зростаючої й спадної віддачі врівноважується, виникає закон сталої віддачі, за яким збільшення витрат веде до пропорційного збільшення обсягу продукції.

Отже, у процесі ціноутворення беруть участь і корисність, і витрати, причому беруть участь однаковою мірою та одночасно. Корисність визначає попит на товари, у той час як витрати визначають їх пропозицію. «Ми могли б, — пише Маршалл, — на однакових підставах сперечатися про те, чи регулюється цінність корисністю, або витратами, як і про те, чи розрізає шматок паперу верхнє або нижнє лезо ножиць».

Криві попиту та пропозиції показують, яку кількість товару готові купити споживачі і продати виробники за даних цін. Якщо ціна буде занадто низкою, покупці погодяться купити багато, але продавцям буде не вигідно запропонувати їм таку кількість, і ціна буде підвищуватися. Якщо ж ціна буде занадто високою, то виробники будуть готові запропонувати велику кількість товару, але покупці не захочуть його придбати, і ціни змушені будуть знижуватися. Ціна попиту і ціна пропозиції будуть рухатися назустріч один одному, поки не буде знайдено *рівноважну ціну*, за якої кількість товару, яку побажають купити споживачі, буде дорівнювати тій кількості, яку згодні поставити на ринок виробники. Ця ціна буде відповідати точці перетину на графіку кривих попиту та пропозиції (рис. 6.4).

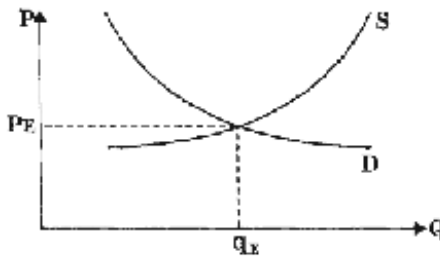


Рис. 6.4

Така графічна інтерпретація ідеї економічної рівноваги — знаменитий «маршаллівський хрест» — стала узагальненим вираженням уявлень про сутність механізму функціонування ринкової економічної системи. У ній, як у системі Коперника, всі елементи економічного всесвіту міцно утримують своє місце шляхом взаємного зрівноважування і взаємодії.

Прагнення до рівноваги буде стійким, тобто ціна за деякого відхилення від нього буде прагнути повернутися у попередню позицію подібно до того, як маятник коливається в ту й іншу сторону від своєї найнижчої точки.

Важливим внеском Маршалла в теорію економічного аналізу стало введення в нього *фактора часу*. Вплив попиту та пропозиції на формування рівноважних цін неоднаково проявляється залежно від аналізованого періоду. За короткочасний період вплив попиту більш відчутний, оскільки протягом короткого часу пропозиція не встигає відреагувати на збільшений попит. Але в довгостроковому періоді роль пропозиції і пов'язаних з нею витрат суттєво зростає, оскільки збільшуються капіталовкладення, залучається додаткова робоча сила, розширюється виробництво.

Врахування фактора часу дозволило дати більш точну характеристику деяких економічних категорій, наприклад, визначити різницю між економічним і «нормальним» прибутком, між постійними і змінними витратами, а також перейти до розв'язання динамічних задач.

Дослідження А. Маршалла, узагальнивши, систематизувавши і просунувши далі маржиналістські ідеї, заклало основи мікроекономічного розділу сучасної економічної теорії.

Мікроекономічний підхід, однак, не вичерпує всієї глибини і різноманіття економічних відносин і, розуміючи це, Маршалл прагне доповнити функціональний аналіз елементами теорії розвитку і вважає за необхідне розглядати економіку як організм, що розвивається в конкретних історичних умовах. Такий більш широкий погляд на економічну організацію він намагається відобразити у назві науки, яка займається її дослідженням, замінивши термін «політична економія» більш універсальним «економіка» (economics). Саме це визначило успіх і популярність праці Маршалла, що є, на думку М. Блауга, «єдиним трактатом XIX століття з економічної теорії, який все ще з великою користю може бути прочитаний сучасним читачем».

Кембріджська школа була представлена також учнями Маршалла, серед яких одне з провідних місць належить **Артурові Сесілу Пігу (1877—1959)**. Найбільш відома його робота «*Економічна теорія добробуту*» (1920) зробила істотний вклад у оформлення проблеми добробуту як особливого напрямку економічної науки. Критерієм добробуту, за Пігу, є оптимальний розподіл ресурсів, показником якого є максимум національного доходу. Максимум досягається за умови рівності граничних продуктів використовуваних факторів. Вона забезпечується безперешкод-

ним переміщенням ресурсів в умовах вільної конкуренції. Однак існує ряд бар'єрів на шляху автоматичного досягнення оптимального, серед яких особливо виділяється неспівпадання суспільних і приватних витрат і вигод. Існування «зовнішніх ефектів» (екстерналій) робить ринковий механізм недостатньо ефективним інструментом розподілу ресурсів і обумовлює необхідність державного втручання, яке корегує розподіл за допомогою податків, субсидій і т. п.

Такі ситуації виникають, однак, лише у випадках «провалів ринку», а в цілому ринковий механізм цілком здатний забезпечити в економіці необхідну рівновагу. Підтвердженням цієї переконаності стало висловлене в одній із статей в 1943 році твердження про роль реальних касових залишків, яке отримало назву «ефекту Пігу». Падіння попиту, на думку вченого, в умовах гнучкості цін неминуче приведе до їх зниження. Наслідком цього стане реальне збільшення вартості наявних у населення фінансових активів з фіксованим грошовим вираженням (строкові рахунки, облігації), так званих касових залишків, що у свою чергу спричинить збільшення витрат і відновлення рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією.

Маржиналістські ідеї поширювались і завоювали популярність не тільки в традиційних центрах економічної науки у Західній Європі, але і на американському континенті, де визнаним лідером маржиналізму став **Джон Бейтс Кларк (1847—1938)**.

Отримавши освіту в одному із американських університетів, Кларк продовжив вивчення економічної теорії в університетах Німеччини та Швейцарії, а після повернення в США викладає в Колумбійському університеті, очолює Американську економічну асоціацію, публікує численні праці, серед яких найбільш помітною стала *«Розподіл багатства»* (1899).

Проблема розподілу багатства, на думку Кларка, — одна із найбільш важливих і для економічної науки, і для людей практики, оскільки торкається комплексу не тільки економічних, але і соціально-етичних відносин між людиною і суспільством. Розподіл регулюється природним законом, який забезпечує кожному фактору виробництва ту суму багатства, яку цей фактор створює. Доведення цієї тези Кларк проводить на основі принципів граничного аналізу, які були сформульовані ним самостійно і незалежно від праць європейських маржиналістів.

Він був переконаний, що принцип граничної корисності має універсальний характер і дозволяє розкрити закони, спільні для всіх економічних систем. Однак корисність Кларк розуміє не як

індивідуальну оцінку споживачем бажаності якого-небудь блага, а як міру його необхідності для суспільства як єдиного організму, що знаходить вираження в ринковій ціні.

Ціна визначається попитом, який залежить від доходів, що утворюються внаслідок продажу факторів виробництва — заробітної плати, відсотка, прибутку. Ці категорії, власне кажучи, є ціни факторів, і їх визначення становить зміст *проблеми розподілу*. Кожен фактор — праця, капітал, земля, підприємницькі здібності — вносить свій вклад у створення загального продукту і отримує винагороду відповідно до цього вкладу. Таким є природний закон розподілу. Суть цього закону, як вважає Кларк, у винагороді факторів виробництва відповідно до принципу їх *граничної продуктивності*. Кожен фактор повинен одержувати ту частку продукту, яка була створена за його допомогою. При цьому подібно до того, як споживчі блага стають все менш корисними із зростанням їх запасу, так і виробничі фактори зі збільшенням їх використання стають все менш продуктивними. У цьому проявляється принцип спадної віддачі, який має універсальний характер і є основою теорії розподілу.

Заробітна плата, наприклад, буде визначатися продуктом праці граничного працівника, тобто працівника, найм якого додає до сукупного продукту найменшу дозу. Гранична продуктивність тим нижча, чим більша кількість застосовуваної праці (рис. 6.5).

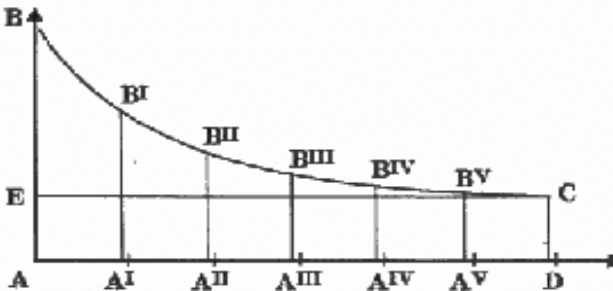


Рис. 6.5

Якщо по горизонтальній осі відкладати кількість застосовуваних одиниць праці, а по вертикалі — їх продуктивність, то очевидно продукт праці першого працівника буде дорівнювати  $AB$ , другого —  $A'B'$ , третього  $A''B''$  і т.д., останнього —  $DC$ . Величина  $DC$  і буде визначати рівень зарплати, отримуваної кожним пра-

цівником. Загальний фонд зарплати відображено на графіку прямокутником  $AECD$ . Перевищення величини заробітної плати — площа фігури  $EBC$  — становить відсоток на капітал.

Рівень відсотка можна визначити аналогічним способом, якщо зафіксувати кількість праці й послідовно збільшувати кількість використовованого капіталу. Оскільки і тут діє закон спадної віддачі, ситуація буде дзеркальним відображенням попереднього графіка (6.6).

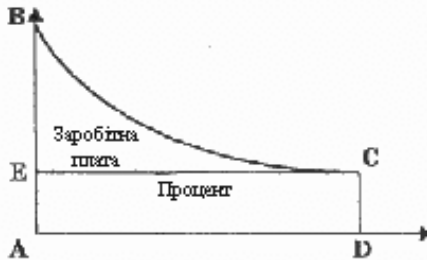


Рис. 6.6

У даному випадку величина  $DC$  відображає граничний продукт капіталу, до якого належить і земельна рента.

В умовах досконалої конкуренції граничні продукти праці і капіталу в сукупності вичерпують весь вироблений дохід, не залишаючи місця для підприємницького прибутку. Щоб пояснити його походження, Кларк вводить поняття економічної статики й економічної динаміки.

*Економічна статика* — це стаціонарний стан економіки, який характеризується незмінними розмірами капіталу, чисельності населення, незмінним технічним рівнем і способом організації виробництва, незмінними потребами. Це — ідеальна модель, необхідна для виконання умов рівноваги у чистому вигляді. До цього стану економіка прямує під тиском сил конкуренції, і саме в ньому економічні закономірності виявляють себе у найбільш повному і «природному» вигляді.

У реальній дійсності економічні процеси *динамічні*, тобто в них відбуваються постійні зміни, які відхиляють економічну систему від рівноважного стану. У цих умовах і виникає чистий економічний прибуток, який у статичному стані, за умови рівності граничного доходу і граничних витрат, дорівнює нулю. Прибуток, таким чином, є результатом технічних і організаційних но-



вовведень, готовності підприємців йти на ризик та їх винагородою за цю діяльність в разі її успіху.

Зусиллями Д. Б. Кларка було значною мірою довершене формування цілісної маржиналістської концепції, яка включила в себе теорію граничної корисності та теорію граничної продуктивності. Це дало можливість об'єднати теорію вартості та теорію розподілу спільним принципом, який автор назвав «законом граничної економічної ефективності». Важливе значення мала також спроба вийти за межі статичного аналізу і постановка проблеми дослідження економічної динаміки, яка відкривала нові можливості і перспективи в розв'язанні задач, що стояли перед економічною наукою.

Суттєву роль в узагальненні і розвитку маржиналістських ідей відіграла ще одна школа цього напрямку, яка була сформована в кінці XIX століття у Швеції і отримала назву *Стокгольмської*. Її засновником вважають **Кнута Вікселля (1851—1926)**, математика за освітою, який захопився економічними дослідженнями і опублікував низку книг, що отримали широкий резонанс і високу оцінку відомих економістів. Серед його праць слід відзначити «*Вартість, капітал і рента*» (1893), «*Дослідження в області теорії суспільних фінансів*» (1896), «*Відсоток і ціни*» (1898) і особливо «*Лекції з національної економіки*» (1901—1906).

Виступивши зі своїми дослідженнями дещо пізніше за інші школи маржиналістського напрямку, Вікселль отримав можливість оцінити й узагальнити ідеї, висловлені попередниками, здійснивши своєрідний їх синтез і пов'язавши воедино всі течії неокласичної традиції. При цьому він не приховує, що найчастіше ці ідеї суперечливі та несумісні, що вимагало їх подальшого розвитку, уточнення і власної інтерпретації. Саме така робота була виконана Вікселлем, що надало маржиналістській концепції додаткової стрункості та математичної строгості і тому, писав І. Шумпетер про його «Лекції», «жоден економіст не може вважати свою освіту завершеною, не дочитавши їх до кінця».

Внесок Вікселля в економічну теорію полягає насамперед в обґрунтуванні концепції розподілу доходів на основі принципу граничної продуктивності факторів виробництва. Ця ідея, висловлювана вже й А. Маршаллом, і Д. Б. Кларком, отримала строго математичне оформлення: розподіл доходів пропорційно частці кожного фактора у виробленому продукті, обумовленій граничною продуктивністю цього фактора. Розподіл доходів, у свою чергу, впливає на оптимальну аллокацію ресурсів, тобто знахо-

дження найбільш ефективних поєднань праці, капіталу, природного фактора.

В умовах повної зайнятості застосування капітального фактора виявиться більш динамічним, що спричинить інтенсивніше зростання накопичення порівняно із приростом робочої сили. Але наслідком такої ситуації стане більш гостра конкуренція за робітників і зростання заробітної плати. Підвищення зарплати поглине частину заощаджень власників капіталу, утримуючи його граничну продуктивність на рівні більш низькому, ніж норма відсотка. Цей механізм, який отримав назву «ефект Вікселля», важливо враховувати під час аналізу проблем, пов'язаних із процесом накопичення капіталу.

Вікселль спробував також проаналізувати роль грошового фактора у функціонуванні ринкової економіки. При цьому грошова маса розглядається ним не як екзогенний параметр, а як величина, що змінюється залежно від кредитної активності банків. Якщо банки видають позики для здійснення будь-яких купівель, то пропозиція грошей збільшиться. Причому бажання отримати кредит буде тим більше, чим більший прибуток від взятої позики очікує отримати інвестор. Тому Вікселль розрізняє ринкову ставку відсотка, тобто ту, яку банк стягує за видані позики, і природну ставку, тобто відсоток збільшення прибутковості від узятих в борг коштів. Різниця між цими двома ставками є найважливішою змінною у моделі грошової економіки Вікселля.

Якщо банківський відсоток менший, ніж природний, потенційні інвестори будуть очікувати отримання додаткових прибутків. Вони починають закупувати обладнання, сировину, наймати робітників. Попит на фактори виробництва зростає, а отже, і їх ціни. Власники факторів, продавши їх за підвищеними цінами, у свою чергу збільшують закупівлі, у тому числі предметів споживання, що призведе до нового витка цінової спіралі. Підвищення ж попиту на предмети споживання стимулює їх додаткове виробництво і нові капіталовкладення. Процес набуває кумулятивного характеру. Причому зростання цін у даному випадку викликане не додатковою кількістю грошей, випущених у обіг, а розривом між ринковою і природною ставками відсотка.

Але розкручування кумулятивної спіралі призведе, зрештою, до вичерпання банківських резервів і підвищення банками відсоткової ставки. Ринкова ставка відсотка буде наближатися до природної і на якомусь етапі зрівняється з нею. Економічна система досягне нового стану рівноваги за вищого рівня цін.

Концепція кумулятивних процесів накреслювала шлях до аналізу нерівноважних станів і тим самим робила крок в сторону динамічного підходу до дослідження економічних ситуацій. У рамках динамічного підходу аналізується і вплив грошового фактора на реальну економічну активність. Зв'язок між змінами грошової маси і рівнем цін трактується не як прямий, відповідно до уявлень кількісної теорії грошей, а як опосередкований, через ставку відсотка. Надлишкові гроші в економіці викликають скорочення норми відсотка на грошовому ринку, що стимулює інвестиційні витрати і призводить до підвищення цін доти, поки не відновиться попередній рівень відсоткової ставки. Звідси випливає, що маніпулювання відсотковою ставкою у рамках кредитно-грошової політики може впливати на реальні економічні процеси і забезпечувати цінову стабільність. Власне кажучи, це вже був макроекономічний погляд на речі, оскільки ставилася задача з'ясувати, як грошова маса впливає на сукупний попит через ціни і рівень виробництва. Проблема загальної економічної рівноваги (або нерівноваги) розглядалася як глобальний процес, у якому фігурували такі величини, як сукупні доходи і сукупні інвестиції, що дає підставу вважати Вікселля одним із предтеч «кейнсіанської революції».

Традиції Стокгольмської школи закладалися також у працях **Густава Касселя (1866—1945)**, серед яких виділяють *«Теорію соціальної економіки»* (1918), *«Основні ідеї теоретичної економії»* (1935). Він розвивав маржиналістські ідеї ціноутворення на основі уявлень австрійської школи про граничну корисність благ і спробував дати їм математичну інтерпретацію, подавши у вигляді рівнянь, схожих на вальрасовські, але з використанням більш сучасної символіки. Об'єктами його уваги були також проблеми загальної рівноваги, капіталу і відсотка, добробуту, теорія економічних циклів. Кассель схиляється до необхідності деякого державного регулювання економіки шляхом проведення кредитно-грошової та бюджетної політики з метою згладжування циклічних коливань.

Значення Стокгольмської школи визначається, по-перше, тим, що вона здійснила досить вдалий синтез різних напрямків маржиналізму, поєднавши в цілісну систему ідеї австрійців і Девонса, Курно і Вальраса, Маршалла і Кларка. По-друге, її представники вийшли за межі маржиналістського аналізу, зробивши суттєве зміщення в сторону макроекономічного підходу. Ця тенденція знайшла відображення у дослідженнях більш молодих представників Стокгольмської школи: **Еріка Ліндаля (1891—1960)**,

**Бертиля Оліна (1899—1979), Еріка Лундберга (1907—1987),** які у 30-і роки ХХ століття висловили ідеї про можливість рівноважних станів за відсутності повної зайнятості, про необхідність державних інвестицій, про взаємозв'язок між безробіттям та інфляцією, підготувавши тим самим теоретичний ґрунт для появи нового напрямку в економічній науці.

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Які основні методологічні принципи маржиналізму?*
- 2. Хто був попередником «маржиналістської революції», і в чому полягала новизна висунутих ними ідей?*
- 3. У чому суть теорії граничної корисності австрійської школи?*
- 4. Що становить теорія приписування і концепція альтернативних витрат?*
- 5. У чому полягав внесок У. С. Джевонса у розвиток маржиналістської концепції?*
- 6. Які теоретичні положення розробляли представники англійської школи Ф. Уікстид і Ф. Еджуорт?*
- 7. Що становить собою модель загальної економічної рівноваги Л. Вальраса?*
- 8. У чому різниця кардиналістського і ординалістського підходів до визначення граничної корисності?*
- 9. У чому полягає зміст оптимуму Парето?*
- 10. Які характерні особливості теорії ціни А. Маршалла?*
- 11. У чому суть теорії граничної продуктивності Д. Б. Кларка і яка її роль у вирішенні проблеми розподілу?*
- 12. Що привнесла Стокгольмська школа до розробки маржиналістської концепції?*

- *Макроекономічна теорія Д. М. Кейнса.*
- *Економічна програма кейнсіанства.*
- *Некейнсіанські теорії економічного зростання.*
- *Посткейнсіанство.*

### **7.1. МАКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ Д. М. КЕЙНСА**

Неокласична теорія зображала економіку як саморегулюючу систему, у якій порушена рівновага неминуче відновлюється за рахунок раціональної поведінки господарюючих суб'єктів. Ситуації, які виникають на окремих ринках, регулюються відносно автономно, незалежно одна від одної і у кінцевому рахунку складаються в єдину систему загальної рівноваги, де сукупний попит відповідає сукупній пропозиції за умови повної зайнятості наявних ресурсів. Подібні погляди знайшли концентроване вираження в «законі Сея», визнання якого стало, за словами американського економіста Д. К. Гелбрейта, показником того, «чим економісти відрізняються від дурнів».

Реальна практика, однак, свідчила про те, що багато передумов, на яких будували свої висновки неокласики, — досконала конкуренція, абсолютна гнучкість цін, автономність ринків товарів, праці та грошей — не відповідали дійсності. Навіть сама раціональна поведінка господарюючих суб'єктів не забезпечувала системі стійкої рівноваги, оскільки на макрорівні діяли інші закономірності, що не зводилися до суми рішень, прийнятих на мікрорівні. Найбільш яскравим проявом цієї розбіжності стала Велика депресія початку 30-х рр., яка супроводжувалася різким спадом виробництва, масовим безробіттям, фінансовими потрясіннями.

Стало очевидно, що економічна система ринкового типу не тільки не здатна забезпечити автоматичне відновлення порушеної рівноваги, але і породжує нерівноважні ситуації через внутрішньо властиві їй особливості, а не в результаті впливу зовнішніх для неї факторів.

Все це суперечило основним постулатам неокласичної доктрини і вимагало її перегляду. Людиною, яка зробила чергову ре-

волюцію в економічній науці, став англійський економіст **Джон Мейнард Кейнс (1883—1946)**.

Д. М. Кейнс, син викладача економіки Невіла Кейнса, закінчив Кембріджський університет, де слухав лекції А. Маршалла, працював у Департаменті із справ Індії та у Міністерстві фінансів. У 1919 році у складі групи радників бере участь у підготовці Версальського мирного договору, який став підсумком Першої світової війни. Його оцінка післявоєнної економічної ситуації, яка багато в чому не збігалася з офіційною точкою зору, була ним пізніше викладена у праці *«Економічні наслідки миру»*.

Повернувшись у Кембридж на викладацьку роботу, він проводить дослідження у сфері фінансових проблем, випускає у світ велику працю *«Трактат про гроші»* (1930). Економічні потрясіння, пов'язані з Великою депресією, змусили його переглянути ряд загальноприйнятих в економічній науці тверджень і запропонувати принципово нове трактування механізму функціонування ринкової економічної системи, викладене в книзі *«Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей»* (1936).

Центральна ідея, навколо якої будується вся система доказів, полягає в тому, що конкурентна ринкова економіка не може забезпечити автоматичне відновлення рівноваги за умови повного використання ресурсів. Економічна система в принципі нерівноважна і попит не йде автоматично за пропозицією, як це випливало із «закону Сея». Але щоб у цьому переконатися, потрібно розуміти різницю між процесами, які відбуваються на мікрорівні і на макрорівні. Раціональна поведінка окремих господарюючих суб'єктів, які прагнуть до оптимізації рішень, виявляється зовсім нераціональною при переході на макрорівень, призводячи найчастіше до результатів, прямо протилежних очікуванім. Розширюючи виробництво продукції за умови підвищення ціни на неї, індивідуальний виробник діє раціонально, але якщо так вчинять всі виробники, пропозиція набагато перевищить попит, ціни впадуть і результатом прийнятих рішень стануть економічні збитки. Отже, об'єкт аналізу потрібно перенести в сферу макроекономіки, щоб привести теоретичний інструментарій у відповідність з потребами господарської практики. Кейнс у своєму дослідженні оперує поняттями сукупного продукту, сукупного попиту на нього, співвідношеннями споживання, заощаджень та інвестицій, тобто узагальнюючими показниками або агрегатами.

Основною причиною, яка порушує рівновагу в економічній системі, є нестача ефективного попиту, величина якого тотожна національному доходу.

Національний дохід під час використання розпадається на споживання і заощадження. Але якщо в класичній моделі джерелом руху системи були заощадження, регульовані величиною ставки відсотка, а споживання визначалося як різниця між доходом і заощадженнями, то в Кейнса на перший план висуваються витрати, споживання, а заощадження — це те, що залишається неспожитим. Ощадливість, яка у класиків зводилася в ранг найвищої чесноти, сама по собі не може будувати міста, прокладати дороги й осушувати болота. Для цього потрібні витрати, тобто витрата отриманого доходу. Але динаміка споживання, за Кейнсом, підлягає дії деякого загального психологічного закону, відповідно до якого «... люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але не тією ж мірою, як зростає дохід». Це означає, що гранична схильність до споживання, визначена як відношення приросту споживання до приросту доходу, менша за одиницю:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1,$$

де  $\Delta C$  — приріст споживання;  $\Delta Y$  — приріст доходу.

Отже, функція споживання ( $C = C(Y)$ ) має вигляд монотонно зростаючої кривої з поступовим спаданням приросту. Якби весь дохід повністю споживався, ця функція становила б бісектрису кута, утвореного осями координат, на яких відкладаються значення доходу і споживання. Рівність доходів і витрат забезпечувалася б у кожній точці, розташованій на бісектрисі. Однак реальна ситуація характеризується відхиленням від стану рівноваги, яка досягається лише в точці перетину кривої споживання з бісектрисою; це ілюструє графік, що отримав назву «кейнсіанський хрест» (рис. 7.1).

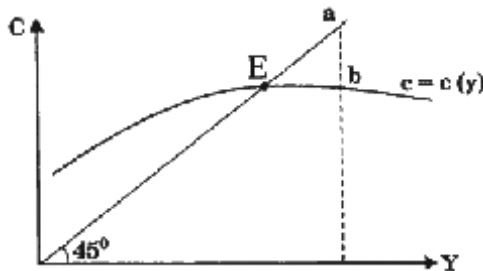


Рис. 7.1

Лівіше точки  $E$  споживання перевищує дохід, тобто проїдаються запаси; правіше цієї точки дохід більший за споживання і різниця — відрізок  $ab$  — показує розмір заощаджень. Ця різниця зростає в міру зростання доходу, що призводить до перманентного відставання попиту від пропозиції.

У класичній моделі в такій ситуації, по-перше, знизилася б ціна, тому що має місце надлишкова пропозиція товарів, по-друге, знизилася б ставка відсотка, оскільки зростання заощаджень означає збільшення пропозиції на ринку капіталів. У результаті буде збільшуватися споживання як особисте внаслідок більш низьких цін, так і продуктивне, оскільки низька ставка відсотка буде стимулювати перетворення заощаджень в інвестиції. Економічна система буде прагнути повернутися до стану рівноваги попиту та пропозиції.

У теорії Кейнса цей механізм не виглядає настільки безвідмовно. Якщо класики вважали заощадження й інвестиції прямою і зворотною функцією того самого аргументу — норми відсотка, які у стані рівноваги тотожно рівні один одному, то Кейнс розглядає їх як функції різних аргументів. Заощадження є функцією доходу, його неспожитою частиною, а інвестиції дійсно залежать головним чином від величини ставки відсотка.

Ця обставина робить автоматичне перетворення заощаджень в інвестиції дуже проблематичним. Неспожиту частину доходу люди не поспішають вкладати у виробництво, тому що існує явище, назване Кейнсом *«перевагою ліквідності»*. Певні причини спонукають власників доходів тримати свої кошти в грошовій (ліквідній) формі.

Насамперед, це потреба у готівці для виконання поточних угод — трансакцій (*«трансакційний мотив»*). Потім — очікування можливого підвищення ставки відсотка, що дає можливість отримувати від своїх заощаджень більший дохід (*«спекулятивний мотив»*). Нарешті, ризик втрат від невдалих капіталовкладень також спонукає надати перевагу ліквідній формі заощаджень (*«мотив ризику»*).

Усе це обумовлює високий рівень процентної ставки, оскільки *«перевага ліквідності»* скорочує пропозицію позичкових капіталів, що у свою чергу знижує інвестиційну активність.

З іншого боку, розміри інвестицій залежать від фактора, який Кейнс називає *«граничною ефективністю капіталу»*, що виражається через відношення очікуваного прибутку від приросту капіталовкладень до самого цього приросту. Ця величина в довгостроковому плані має тенденцію до зниження, оскільки в багато-



му суспільстві, як вважає Кейнс, «...через більшу величину раніше накопиченого капіталу перспективи подальших інвестицій менш сприятливі».

Таким чином, має місце тривалий тиск на інвестиції в сторону їхнього зниження як з боку норми відсотка, так і з боку граничної ефективності капіталу. Інвестиції будуть прагнути до точки, де гранична ефективність капіталу і норма відсотка зрівнюються, і ця точка буде нижче від рівня, необхідного для поглинання усього не спожитого доходу (заощаджень).

Інвестиції в моделі Кейнса відіграють визначальну роль у досягненні рівноваги. Якщо в класиків заощадження через гнучку норму відсотка визначають обсяг інвестицій, то у кейнсіанському варіанті автономно утворений рівень інвестицій визначає обсяги виробництва, національного доходу і зайнятості. Якщо інвестиції будуть меншими від заощаджень, обсяг доходу скоротиться до величини, за якої інвестиції і заощадження зрівнюються. За умови збільшення інвестицій буде зростати й обсяг доходу до тих пір, поки знову не настане рівновага. Таким чином, існує рівноважний обсяг доходу для кожного можливого рівня інвестицій. Це означає, що рівновага може досягатися на рівнях, які не забезпечують повну зайнятість. У серії рівноважних значень є тільки один рівень інвестицій, який спроможний це забезпечити, але вихід на цей рівень передбачає настільки складну взаємодію численних факторів, що автоматичне досягнення повної зайнятості видається малоімовірним. Основною перешкодою для такого автоматизму є те, що найважливіші ринкові регулятори — ціни, відсоток, заробітна плата — у кейнсіанській моделі, на відміну від класичної, є негнучкими.

Відсоткова ставка у Кейнса виступає як плата за відмову від ліквідності й тому слабо реагує на коливання обсягу заощаджень. Тому розрив між заощадженнями й інвестиціями не компенсується падінням відсоткової ставки.

Недостатньо успішно виконують свою регулюючу роль і ціни. Падіння попиту в умовах неповної зайнятості веде не до зниження цін, а до скорочення виробництва і ще більшого загострення проблеми зайнятості.

Що ж стосується заробітної плати, то і вона не стає ефективним інструментом досягнення повної зайнятості. Діяльність профспілок, соціальні програми роблять заробітну плату негнучкою і не дозволяють їй оперативно реагувати на зміни попиту та пропозиції на ринку праці.

Недостатня ефективність ринкових регуляторів робить необхідним стимулювання інвестицій, зокрема, за рахунок державних

витрат. Така політика може наблизити економіку до рівня повної зайнятості, оскільки інвестиційні ін'єкції збільшують національний дохід і зайнятість в обсязі більшому, ніж вони самі завдяки ефекту мультиплікатора.

Механізм мультиплікатора у Кейнса відображає взаємозв'язок між приростом інвестицій і приростом національного доходу. Додаткові інвестиції, будучи витраченими, створюють доходи тих, хто продав інвесторам необхідні фактори виробництва. Отримані доходи у свою чергу будуть витрачені на придбання яких-небудь товарів і послуг і тим самим створять доходи тих, хто їх продав. Останні знову почнуть їх витрачати і створювати доходи наступного ешелону продавців і т. д.

Первісні інвестиції багаторазово примножуються, збільшуючи загальний розмір доходу. Процес цей був би нескінченним, якби всі отримані доходи витрачалися відразу і цілком. Однак частина доходів зберігається, зменшуючи тим самим суму, яка йде на споживання. Та частка приросту доходу, що споживається, отримала у Кейнса назву граничної схильності до споживання ( $MPC$ ), а та частка, що зберігається, — граничною схильністю до заощаджень ( $MPS$ ). Кожне наступне примноження доходу буде меншим за попереднє на величину заощаджень, і чим більшою буде частина, яка зберігається, тим швидше завершиться процес мультиплікації (множення) доходу. Приріст доходу, отже, буде дорівнювати приросту інвестицій, помноженому на деякий коефіцієнт, названий мультиплікатором. Він буде дорівнювати величині, зворотній до граничної схильності до заощаджень, тобто  $1/MPS$ . Оскільки  $MPS$  і  $MPC$  у сукупності дорівнюють одиниці, мультиплікатор можна визначити як

$$\frac{1}{1 - MPC}.$$

В цілому розглянуту залежність можна подати як

$$\Delta Y = \Delta I - \frac{1}{1 - MPC},$$

де  $\Delta Y$  — приріст національного доходу;  $\Delta I$  — приріст інвестицій;  $MPC$  — гранична схильність до споживання.

Концепція мультиплікатора ще раз підкреслювала, що розміри національного доходу, які визначають сукупний попит, задаються функцією інвестицій. Звідси слідувало, що найважливішим

способом забезпечення ефективного попиту є свідоме стимулювання інвестиційної активності, що і визначило основні напрямки кейнсіанської економічної програми.

## 7.2. ЕКОНОМІЧНА ПРОГРАМА КЕЙНСІАНСТВА

Нарощування інвестицій може досягатися за допомогою заходів бюджетно-фінансової і кредитно-грошової політики. Перша передбачала активну участь держави в господарській діяльності не тільки у вигляді регулюючого впливу на процеси, які відбуваються в цій сфері, але й в ролі самостійного економічного суб'єкта. Держава повинна розширювати обсяги капіталовкладень у різні галузі господарства, що повинно стати імпульсом економічного зростання, запускаючи механізм мультиплікатора. Головна мета таких інвестицій — розширення платоспроможного попиту, а не отримання додаткової кількості продукції. Тому непродуктивні витрати навіть доцільніші, оскільки не збільшують пропозиції, а забезпечують мультиплікаційний ефект.

До числа рекомендацій, покликаних сприяти розширенню сукупного попиту, належало збільшення державних закупівель товарів і послуг, організація громадських робіт, які фінансуються з бюджету, реалізація соціальних програм, що мають за мету перерозподіл частини доходу на користь груп населення з найбільшою схильністю до споживання.

Неминучим наслідком такої політики повинен був стати дефіцит державного бюджету, внаслідок якого передбачалося збільшення грошової маси і загроза інфляції. Кейнс однак вважає, що інфляція розпочнеться лише у випадку зростання попиту в умовах повної зайнятості. Якщо ж її немає, то додаткові витрати призведуть лише до залучення у виробництво недовикористаних ресурсів, а не до зростання цін. Крім того, невеликий рівень контрольованої інфляції навіть корисний, оскільки знецінювання грошей протистоїть тенденції до надання переваги ліквідності.

У зв'язку з цим розглядаються можливості кредитно-грошової політики, головна мета якої — впливати на ставку відсотка, щоб з її допомогою стимулювати інвестиції. Чим нижчою буде норма відсотка, тим більш охоче власники засобів будуть вкладати їх у яку-небудь справу, а не перетворювати в заощадження. Домогтися цього можна за допомогою політики «дешевих грошей». Центральні банки знижують норму обов'язкових резервів комерційних банків, знижують облікову ставку, починають купувати

облігації на відкритому ринку цінних паперів. Скуповування облігацій у комерційних банків збільшує їх кредитні можливості, а у населення — їхню купівельну спроможність. Усе це означає збільшення грошової пропозиції, внаслідок чого знижується відсоткова ставка, що в свою чергу стимулює зростання інвестиційних витрат, збільшення реального ВВП і зайнятості.

Але самої лише кредитно-грошової політики, як вважає Кейнс, недостатньо для вирішення проблеми «ефективного попиту». Вплив на ставку відсотка має обмеження. У періоди депресії падіння відсоткової ставки може досягнути такого рівня, нижче якого вона вже не опускається. Зміна грошової пропозиції в такому випадку не буде впливати на норму відсотка, а остання — на обсяг інвестицій. Така ситуація називається «ліквідною пасткою». Звідси слідувало, що кредитно-грошова політика не завжди може бути ефективною і сприяти виходу економіки зі стану депресії, а тому перевага надавалася бюджетній політиці.

Кейнсіанська програма включала в собі також рекомендації щодо впливу на зовнішньоекономічні складові сукупного попиту. Одним із найважливіших його компонентів є чистий експорт (різниця між експортом і імпортом), а тому прагнення до активного сальдо торгового балансу є одним із способів підвищення ефективності попиту. У зв'язку з цим більш перспективною зовнішньоторговою політикою, на думку Кейнса, є протекціонізм. Держава, захищаючи господарство від зовнішньої конкуренції, створює умови для розширення вітчизняного виробництва і зайнятості, що є умовою зростання національного доходу.

Важливим інструментом впливу на стан сукупного попиту і складових його елементів може стати також валютний курс. Коректуючи переміщення валютних потоків із країни в країну, можна впливати на стан платіжних балансів, а через них — на економічну ситуацію в країні. Кейнс підтримував введення фіксованих валютних курсів, що передбачало активну державну участь у їх підтримці, оскільки цей варіант зменшував ризик і невизначеність у торгових взаємовідносинах, сприяв нормалізації міжнародних валютних розрахунків і пом'якшенню болючих наслідків девальвацій національних валют, до яких країни час від часу вдавалися задля розширення своїх експортних можливостей.

Кейнсіанські ідеї та рекомендації були частково враховані під час формування Бреттон-Вудської валютної системи, яка протягом трьох десятиліть після Другої світової війни закріпилася у практиці міжнародних розрахунків.

Запропоноване Кейнсом трактування економічного процесу потрапило у сприятливий ґрунт, оскільки світова економіка після Великої депресії мала потребу в стимуляторах, які дозволили б їй подолати кризові потрясіння. Рекомендації активного втручання в економіку регулюючого начала зустріли з розумінням, а їх теоретичне обґрунтування поклало початок переосмисленню традиційних тверджень економічної науки й оформилося в новий напрямок, що зайняв у ній пануюче становище.

### **7.3. НЕОКЕЙНСІАНСЬКІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Разом з тим запропонована модель не була цілком завершеною. Насамперед, вона була статичною, тому що розглядала економічну ситуацію в короткостроковому періоді, припускаючи перманентну недостатність ефективного попиту. Що буде, якщо сукупний попит перевищить точку повної зайнятості, не аналізувалося, оскільки така ситуація здавалася малоімовірною.

По-друге, зміни інвестицій — центрального параметра моделі — передбачалися винятково як залежні від екзогенних факторів. Інвестиції розглядалися як автономні, не залежні від процесів, які відбуваються в самій системі. Тим часом вплив інвестицій на зростання доходу було аж ніяк не одностороннім. Їх динаміка, у свою чергу, визначалася змінами в доходах.

Нарешті, у моделі аналізувалася ситуація на так званому реальному ринку — товарів, капіталів, праці. Вплив грошей хоча і не ігнорувався, але розглядався побічно, через вплив на ставку відсотка. Але грошовий ринок — досить самостійна і дуже істотна сфера економічної системи і без врахування її особливостей аналіз, безумовно, буде неповним і недостатньо переконливим.

Тому подальша еволюція кейнсіанської моделі повинна була піти, по-перше, шляхом надання їй елементів динамізму і, по-друге, доповненням аналізу реального ринку дослідженням процесів, які відбуваються на грошовому ринку. Дослідження в цьому напрямку породили комплекс теорій, поєднаних загальним поняттям — *некейнсіанство*.

Надання динамізму кейнсіанській моделі неминуче наводило на проблеми економічного зростання і циклічних коливань. Картина нескінченно стагнуючої економіки, яка вимальовувалася з моделі Кейнса, далеко не завжди відповідала реаліям господарського життя. Періоди спадів змінювалися періодами підйомів і бу-

рхливого зростання, що вимагало аналізу економічних процесів у тривалій перспективі. Такий підхід дозволяв знайти деяку рівноважну траєкторію руху системи, навколо якої відбуваються коливання різних її станів. Розробка теорії економічної динаміки в межах кейнсіанської методології пов'язана, насамперед, з дослідженнями англійського економіста **Роя Харрода (1900-1978)**, основна праця якого «*До теорії економічної динаміки*» вийшла у 1948 році. Його модель відштовхується від тієї ж методологічної передумови, що і модель Кейнса: рівновага досягається за умови рівності заощаджень та інвестицій. Але якщо розглядати проблему у довгостроковому плані, то ця рівність досягається лише як середнє із численних відхилень в той чи інший бік. При цьому, оскільки мова йде про динаміку, тобто процес, який протікає у часі, на перший план висувається категорія економічного зростання. Інвестиційні потреби будуть співпадати з можливостями заощаджень лише за умови досягнення оптимального темпу економічного зростання.

Ці взаємозв'язки відображаються у вихідному рівнянні економічної динаміки:

$$gc = S,$$

де  $g$  — темп економічного зростання, що визначається як відношення приросту доходу до його величини в базовому періоді  $\left(\frac{\Delta Y}{Y}\right)$ ;  $c$  — капітальний коефіцієнт, що показує, яка кількість інвестицій припадає на одиницю приросту доходу  $\left(\frac{I}{\Delta Y}\right)$ ;  $S$  — частка заощаджень у національному доході або схильність до заощаджень  $\left(\frac{S}{Y}\right)$ .

Шляхом підстановки отримуємо

$$gc = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{I}{\Delta Y} = \frac{S}{Y}, \quad \frac{I}{Y} = \frac{S}{Y} \quad \text{або} \quad I = S.$$

Бажана рівність наявна за певного темпу економічного зростання. Вся проблема, однак, полягає в тому, яким повинен бути цей темп. Фактично досягнутий темп зростання зовсім не обов'язково забезпечить рівновагу. Інвестиції можуть бути меншими від заощаджень ( $I < S$ ), і тоді сукупний попит не зможе поглинути весь вироблений дохід, або більшим від заощаджень ( $I > S$ ), коли наміри інвестувати перевищують наявні заощаджен-

ня, наслідком чого може стати «перегрів» економіки та інфляційне зростання цін.

«Рівновага безупинного поступального руху», як вважає Харрод, буде спостерігатися, коли досягається *гарантований* темп зростання, тобто такий, за якого прогнозований розмір накопичень буде дорівнювати наявним фактичним заощадженням. Інакше кажучи, гарантований темп зростання — це прогнозована, бажана величина, яка є орієнтиром для інвесторів і підприємців. Якщо вона збігається з фактично досягнутим темпом, спостерігається стійкий, рівноважний розвиток. Але такий збіг — явище досить рідкісне. Як правило, фактичний темп або перевищує гарантований, або не досягає його. У результаті спостерігається або бурхливе економічне зростання, або депресія. Причому в періоди буму бажаний (гарантований) темп зростання може перевищити навіть максимально можливий за даних техніко-економічних умов темп, названий Харродом «природним». Наслідком цього стане розкручування інфляційних процесів.

До аналогічного з Харродом висновків прийшов у своїх дослідженнях американський економіст **Євсей Домар (1914—1997)**. Він звернув увагу на те, що приріст інвестицій збільшує обсяг ринку, створюючи додаткову пропозицію товарів і послуг. Тому збільшення капіталовкладень повинно бути таким, щоб через ефект мультиплікатора забезпечити приріст доходу, який дорівнював би збільшеному рівню пропозиції. Така рівність забезпечує «темперівноваженого зростання», за якого балансуються прирости пропозиції та попиту.

Відхилення сукупних витрат і доходів від рівноважного рівня стали вихідною точкою кейнсіанської концепції циклічних коливань, що входить складовою частиною в теорію економічної динаміки. Важливу роль у розробці цього напрямку відіграли праці американського економіста **Елвіна Хансена (1887—1976)**, зокрема книга «*Економічні цикли і національний дохід*» (1951).

Вихідним пунктом концепції є нерівномірність інвестиційних процесів, пов'язана як з наявністю часових лагів між інвестуванням та його наслідками, так і з неоднорідністю самих інвестицій. Якщо в Кейнса інвестиції є функцією відсотка і не залежать від величини доходу, то в теоріях динаміки не все так однозначно. Первісні інвестиції породжуються екзогенними факторами: технологічними і демографічними зрушеннями, залученням до обігу нових господарських ресурсів і т. п. Вони дійсно є автономними і стають імпульсом до економічного зростання, сприяючи прискореному збільшенню національного доходу. Однак приріст націо-

нального доходу у свою чергу породжує збільшення інвестицій. Це вже похідні інвестиції, які залежать від динаміки зміни доходу. Кількісний взаємозв'язок між приростом доходу і приростом похідних інвестицій виражається поняттям акселератора:

$$\frac{\Delta I(\text{похідн.})}{\Delta Y}$$

Обидва механізми — мультиплікатора й акселератора, накладаючись один на одного, обумовлюють фазу підйому економічного циклу. Однак у процесі просування в межах цієї фази у самій системі накопичуються фактори, які сприяють гальмуванню підйому і повороту до фази спаду. Серед них уже відзначене Кейнсом зниження граничної ефективності капіталовкладень у міру зростання їхнього обсягу і скорочення граничної схильності до споживання. Наслідком стає збільшення частки заощаджень у національному доході, які не перетворюються в інвестиції.

Скорочення інвестицій спричиняє падіння рівня доходу і подальше зменшення інвестицій, оскільки механізми мультиплікатора й акселератора починають діяти в зворотному напрямку. Економіка переходить у стадію спаду. Коли в економічній системі накопичуються імпульси для нових автономних інвестицій, починається перехід до наступної фази підйому. Система функціонує в рамках «саморухомого ендогенного циклу», тобто їй властиві внутрішні механізми, які забезпечують рівновагу шляхом циклічних коливань. Циклічний рух, на думку Е. Хансена, не можна розглядати як патологічний стан. Він притаманний природі сучасної динамічної економіки.

Однак автоматизм у досягненні рівноваги в рамках циклу відносний. У середині системи виникають відцентрові сили, які змушують її все далі відхилятися від потрібної лінії розвитку. Тому необхідний комплекс регулюючих заходів, спрямованих на згладжування циклічних коливань і утримання системи в стані, близькому до рівноважного. Цей комплекс включає так звані *вбудовані стабілізатори* і компенсуючі контрзаходи урядової економічної політики. Стабілізатори, покликані гасити коливання, включаються автоматично із зміною економічної ситуації і не потребують свідомого управління. Однак сама їх наявність є результатом цілеспрямовано проведеної політики. Наприклад, встановлення прогресивного прибуткового податку дозволяє в роки підйому вилучати в бюджет зростаючу частку доходів, які збільшуються. Тим самим обмежується попит і гальмується підйом. Навпаки, у період спаду бюджетні надходження будуть ско-



рочуватися швидше, ніж доходи і не вилучена їх частина стає джерелом розширення сукупного попиту, сприяючи сповільненню падіння виробництва.

Більш активними способами впливу на цикл є: маніпулювання ставкою відсотка, нормою обов'язкових резервів комерційних банків у центральних банках, операції на відкритому ринку, дефіцитне бюджетне фінансування.

Таким чином, неокейнсіанська модель виходила з того, що, власне кажучи, існує деяка рівноважна траєкторія розвитку, наближення до якої дозволяє системі нормально функціонувати. Але вихід на цю траєкторію пов'язаний з подоланням потужних відцентрових сил, які обумовлюють нестабільність і нестійкість та вимагають прикладання значних регулюючих зусиль. У короткостроковому плані це означає просування до стану повної зайнятості; у довгостроковому — підтримку оптимального темпу економічного зростання.

Оскільки основним об'єктом впливу є інвестиції, задача зводиться до того, щоб знайти такий рівень національного доходу, за якого заощадження, що утворюються за даної схильності до споживання, цілком перетворювалися б в інвестиції. Інакше кажучи, умовою рівноваги на ринку товарів і послуг є рівність заощаджень та інвестицій. Але оскільки інвестиції є функцією відсотка, а заощадження — функцією доходу, досягнення такої рівноваги стає справою досить складною. Така можливість з'являється, якщо всі чотири параметри — заощадження, інвестиції, норма відсотка і національний дохід — визначаються одночасно на єдиному реальному ринку.

Модель взаємодії цих змінних і досягнення рівноваги між ними була розроблена англійським економістом **Джоном Хіксом (1904—1989)**, який ще в 1937 році в статті «*Містер Кейнс і класики*» спробував інтерпретувати теорію Кейнса як окремий випадок більш загальної теорії, що обґрунтовує принципову рівноважність економічної системи. Тим самим стверджувалося, що між кейнсіанською і неокласичною концепціями немає непримирених протиріч і закладався фундамент їх синтезу.

Схема Хікса насамперед відображає ситуацію досягнення збалансованості на реальному ринку (рис. 7.2).

У першому квадранті представлено зворотну залежність між інвестиціями і нормою відсотка. Рівню відсотка  $r_0$  відповідає розмір інвестицій  $I_0$ , а рівню відсотка  $r_1$  — інвестиції  $I_1$ .

У другому квадранті представлено ситуацію рівності заощаджень та інвестицій. Якщо кожна порція заощаджень відразу пе-

ретворюється в інвестиції, графічно це набере вигляду бісектриси кута  $IOS$ . Тепер, якщо спроектувати рівень інвестицій  $I_0$  на бісектрису, то на осі  $OS$  можна знайти відповідний їм рівень заощаджень  $S_0$ .

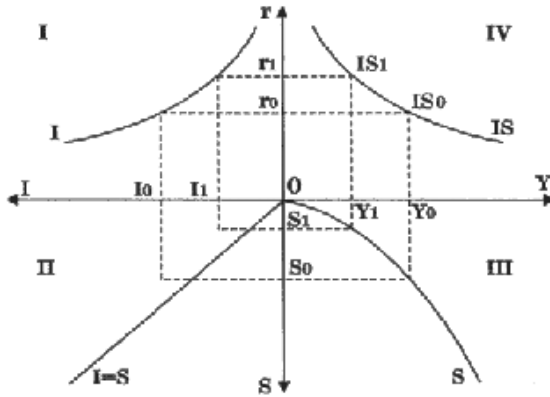


Рис. 7.1

Але заощадження є функцією доходу, що і відбиває крива  $OS$  у третьому квадранті. За її допомогою знаходимо рівень доходу  $Y_0$ , який відповідає розміру заощаджень  $S_0$ .

Нарешті, у четвертому квадранті, знаючи рівень відсотка  $r_0$  і рівень доходу  $Y_0$ , можна знайти точку  $IS_0$ .

Якщо норма відсотка підвищиться до  $r_1$ , а розміри інвестицій скоротяться до  $I_1$ , то ті ж залежності дозволять отримати точку  $IS_1$ .

Крива  $IS$  (Investment-Saving) показує взаємозв'язок між нормою відсотка і національним доходом за умови рівноваги між заощадженнями та інвестиціями. Будь-яка крапка цієї кривої відображає рівноважний стан реального ринку. Її конфігурація свідчить, що чим менший рівень реального доходу, тим вищою повинна бути ставка відсотка, щоб забезпечити рівновагу.

Однак, крім реального ринку, існує ще ринок грошей. Він становить інтегральну частину економічної системи, і загальна рівновага неможлива без зрівноважування попиту на гроші та їх пропозиції. Пропозиція грошей задається екзогенно: вона визначається резервною системою і не залежить від внутрішніх параметрів економіки. Що стосується попиту, то він у кейнсіанській моделі визначається перевагою ліквідності, яка залежить, з одно-

го боку, від рівня доходу (чим вищий дохід, тим більше потрібно готівки для укладання угод), з іншого — від норми відсотка (чим вищий відсоток, тим більше грошей вкладається у цінні папери, зменшуючи обсяг готівки). Отже, ліквідність можна подати як функцію доходу та відсотка:

$$L = L(Y, r).$$

Взаємозв'язок між змінними буде таким: зростання національного доходу викликає потребу в додатковій готівці, а отже, збільшує попит на гроші. Наслідком цього стає перетворення цінних паперів у готівку, тобто продаж облигацій, що спричиняє падіння їх курсу. Зниження курсу цінних паперів веде до зростання відсоткової ставки. Таким чином, рівновага на грошовому ринку досягається, коли збільшеному рівню національного доходу відповідає більш висока ставка відсотка. Графічним вираженням цієї залежності стає крива позитивного нахилу *LM* (Liquidity-Money), яка характеризує серію співвідношень *Y* і *r*, за яких встановлюється рівновага між попитом на гроші та їх пропозицією.

Оскільки рівновага на реальному і грошовому ринках залежить від тих самих параметрів, їх можна зобразити в одній системі координат (рис. 7.3).

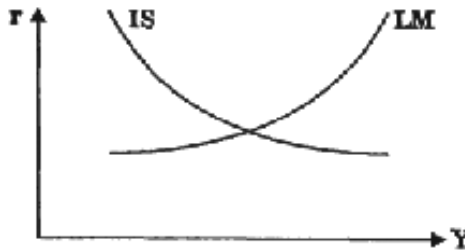


Рис. 7.3

Точка перетину кривих відображає ситуацію загальної рівноваги, коли інвестиції дорівнюють заощадженням і одночасно попит на гроші дорівнює їх пропозиції.

За допомогою моделі *IS—LM* можна простежити також за впливом реального і грошового ринків на ринок праці, тобто на вирішення проблеми зайнятості. Таким аналізом доповнив модель Хікса Елвін Хансен.

Рівноважний рівень національного доходу, який встановився в точці перетину кривих *IS* і *LM*, визначає через виробничу функ-

цію попит на робочу силу, що, у свою чергу, показує ставку реальної заробітної плати, яка відповідає рівновазі на ринку праці. Звідси випливає, що в системі закладені можливості автоматичного досягнення повної зайнятості. Механізм цей більш складний, ніж у класичній моделі, і враховує кейнсіанське трактування взаємодії ринків праці, капіталу і грошей, але загальний висновок про тенденцію до рівноваги за умови повного використання ресурсів зближає обидві моделі.

Справді, якщо виникає надлишкова пропозиція на ринку праці, заробітна плата знижується, скорочується сукупний попит, який створює надлишок на ринку грошей. Надлишок пропозиції грошей веде до зниження відсоткової ставки, що, у свою чергу, підвищує інвестиційний попит. Зростання інвестицій розширює виробництво доти, поки надлишок робочої сили не буде поглинуто і не відновиться рівновага.

Однак настільки бездоганна реалізація механізму автоматичного досягнення рівноваги викликала обґрунтовані сумніви в прихильників ортодоксального кейнсіанства, що робило сподівання на синтез настільки різних концепцій малоздійсненним. Схема Хікса-Хансена ґрунтувалася на передумові, що заробітна плата гнучко реагує на надлишок пропозиції на ринку праці. Тим часом центральним пунктом у трактуванні Кейнсом і його послідовниками проблеми зайнятості була теза про негнучкість заробітної плати через діяльність профспілок, соціального законодавства, а також внаслідок так названої «грошової ілюзії», коли працівники не погоджуються працювати за зниженої номінальної зарплати, хоча продовжують працювати за умови зниження реальної, викликаного зростанням цін. Але якщо номінальна заробітна плата залишається незмінною, механізм поглинання надлишку на ринку праці не спрацьовує. А скорочення реальної заробітної плати за рахунок зростання цін підвищить відсоток, що призведе до скорочення національного доходу і зайнятості. Рівновагу буде відновлено, але за умови неповного використання ресурсів. Отже, проблема безробіття залишається дуже гострою і вимагає постійного регулюючого втручання з боку держави. Що ж стосується інфляційного зростання цін, то воно буде стримуватися саме наявністю надлишку на ринку праці. Цей взаємозв'язок був підтверджений емпіричними дослідженнями англійського економіста А. У. Філіпса, який встановив наявність зворотної залежності між безробіттям та інфляцією.

Крива Філіпса служила послідовним кейнсіанцям найважливішим аргументом в обґрунтуванні необхідності активного дер-

жавного регулювання економіки. Урядова політика, виходячи з виявленої закономірності, повинна балансувати між безробіттям та інфляцією, які будуть гасити один одного у випадках занадто різких відхилень від допустимих норм.

## 7.4. ПОСТКЕЙНСІАНСТВО

Економічна ситуація, яка склалася до початку 70-х рр. ХХ ст., в черговий раз піддала випробуванню надійність пануючої (некейнсіанської) економічної доктрини. Під впливом ряду факторів різко посилилася нестабільність господарського розвитку, що знайшло відображення в серії структурних криз, які не піддавалися впливу рекомендованих заходів антициклічного регулювання. Невдачі економічної політики, яка проводилася на основі кейнсіанських теоретичних установок, доповнювалися виникненням ситуацій, що вступали з ними в пряме протиріччя. Так, з'ясувалося, що можливе одночасне зростання і безробіття, й інфляції («стагфляція»), що ніяк не узгоджувалося з теоретичними уявленнями, описуваними кривою Філіпса.

Все це не тільки підсилювало критику кейнсіанства зі сторони їх традиційних опонентів — неокласиків, але і викликало серйозні зміни усередині кейнсіанського напрямку. Ряд течій, які намагалися переосмислити вчення Кейнса у нових обставинах, сформували новий варіант неортодоксального кейнсіанства, який отримав назву *посткейнсіанства*. Воно об'єднало економістів із традиційних кейнсіанських центрів у США і Великобританії, які вважали, що інтерпретація Кейнса його послідовниками в 50—60-і рр. спотворила зміст вчення, а широко розповсюджене викладення кейнсіанської теорії «за Хіксом» є «незаконнонародженим дитям Кейнса».

Основна претензія до некейнсіанців полягала у тому, що вони подали вчення Кейнса як прагнення до досягнення загальної рівноваги, чим наблизили його до неокласичної теорії. У дійсності, як вважають посткейнсіанці, система в принципі нерівноважна і теорія Кейнса — це вчення про пристосування до перманентно виникаючих нерівноважних станів, і в цьому сенсі воно не статичне, а динамічне.

Тому найважливішими характеристиками економічної системи є невизначеність, очікування, ризик, недосконалість інформації — фактори, зігноровані в некейнсіанських моделях, де всі залежності детерміновані. Крім того, у цих моделях всі змінні

подано в реальному вираженні, без врахування коливання цін. Абстрагування від процесів ціноутворення не дозволило створити адекватну теорію інфляції і пояснити поведінку системи в умовах одночасного зростання цін і падіння виробництва. Нарешті, у їхніх моделях не враховувалася особлива роль грошового фактора як носія невизначеності. Гроші розглядалися лише як сполучна ланка під час встановлення збалансованості між національним доходом і нормою відсотка. А насправді вони є самостійним чинником впливу на економіку, і попит на гроші формується під впливом більш складних механізмів, ніж проста реакція на зміну величини національного доходу.

Вплив на хід відтворювальних процесів грошового обігу і ціноутворення аналізували у своїх дослідженнях представники американської течії посткейнсіанства — **Р. Клауер, А. Лейонхуфвуд, П. Девидсон, С. Вайнтрауб.**

Механізм впливу грошового фактора вони пов'язували не тільки з величиною попиту на гроші, але й із зміною структури всієї фінансової сфери, яка виявляється в так званому портфельному підході. Фінансові ресурси, які знаходяться в розпорядженні економічних суб'єктів, становлять портфель, вміст якого складається з двох основних компонентів: готівки й облігацій. Орієнтуючись на імовірнісні значення очікуваних доходів від складових портфеля, індивіди шукають оптимальну комбінацію грошей і облігацій, яка принесе найбільший дохід за умови найменшого ризику. Структура портфеля, у свою чергу, впливає на інвестиційну активність: мотивам, які обумовлюють перевагу ліквідності, завжди протистоїть альтернативна можливість купівлі облігацій або акцій.

У такому підході проявилася ще одна відмінність посткейнсіанців від своїх попередників — пошуки мікроекономічних основ макроекономічних процесів. У зв'язку з цим важливою проблемою аналізу стає ціноутворення в умовах недосконалої конкуренції, коли ціни змінюються не настільки швидко й еластично, щоб у короткий термін відновлювати співвідношення попиту та пропозиції. Головна причина негнучкості і слабкої рухливості цін — у договірному характері економіки. У сучасних умовах більшість товарних угод відбувається за контрактами, у яких фіксуються умови обміну на певний термін. У такій ситуації ціни не можуть встановлюватися шляхом вільної гри попиту та пропозиції, вони повинні бути відносно стійкими, інакше ніякі розрахунки на майбутнє і очікування, закріплені в договорі, не були б можливі. Ціни повинні орієнтуватися на витрати, головним елемен-

том яких є заробітна плата, також стійко фіксована у колективному договорі. Зміни цін під впливом попиту та пропозиції не заперечувалися, але вони підкорялися тенденціям довгострокової динаміки витрат, закріплених у контрактних угодах. Швидкість реакції цін на відхилення від рівноваги сповільнюється, зростає значення фактора невизначеності, недостатності інформації, розбіжностей між очікуваними і фактично досягнутими результатами, тобто усього, що обумовлює нерівноважний характер економічної системи.

Інший варіант посткейнсіанських теорій репрезентований поглядами групи англійських економістів, серед яких виділялися послідовники й учні Кейнса — **Джоан Робінсон (1903—1983)**, **П'єрро Сраффа (1892—1983)**, **Ніколас Калдор (1908—1986)**. Вони також вважали, що неокейнсіанці спотворили справжній зміст вчення Кейнса, повернувши його в русло концепції автоматичного відновлення загальної рівноваги, але на відміну від своїх американських колег робили акцент не на монетарних факторах впливу на процес відтворення, а на впливі на нього фактора *розподілу* доходів.

Приріст національного доходу і його темпи будуть залежати від величини заощаджень, які складаються із заощаджень одержувачів заробітної плати та одержувачів прибутку. Оскільки схильність до заощаджень у них різна, то зміни в розподілі будуть змінювати загальну суму заощаджень, а отже, і приріст доходу. Розподіл же залежить від темпів нагромадження, тобто від співвідношення заощаджень та інвестицій. Якщо зростання інвестицій буде випереджати темпи приросту заощаджень, то це викликатиме зростання цін і збільшення частки прибутку в національному доході порівняно із часткою заробітної плати. Але оскільки заощадження із прибутку вищі, ніж із зарплати, то їх обсяги будуть зростати і зрівнюватися з інвестиціями. Якщо ж інвестиції будуть відставати від заощаджень, то загальний попит знижується, падають ціни, унаслідок чого відносно збільшується частка заробітної плати. Зростання заощаджень сповільнюється, і їх рівновага з інвестиціями відновлюється. Цей механізм перерозподілу доходу, який призводить до зрівноваження заощаджень та інвестицій, отримав назву «ефект Калдора».

Однак дія цього механізму в автоматичному режимі не може бути забезпечена через порушення умов досконалої конкуренції. Ціни, контрольовані монополіями й олігополіями, не є гнучкими; зарплата формується під впливом профспілок і державного законодавства. Тому активна економічна політика продовжує зали-

шатися необхідністю, але акценти переносяться із методів дефіцитного бюджетного фінансування на політику доходів, яка передбачає узгодження інтересів зацікавлених сторін (корпорацій, профспілок, держави) шляхом угод про розміри своїх доходів відповідно до темпів економічного росту.

У цілому, стратегічною метою економічної політики, рекомендованої посткейнсіанцями, залишається стабілізаційний вплив на фази економічного циклу шляхом варіювання бюджетних і кредитно-грошових інструментів за відчутної переваги останніх.

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Які основні методологічні принципи аналізу економічних процесів, покладено в основу теорії Д. М. Кейнса?*
- 2. У чому Д. М. Кейнс вбачає причини недостатності «ефективного попиту»?*
- 3. Якими способами згідно кейнсіанських уявлень можна впливати на елементи сукупного попиту?*
- 4. Що таке інвестиційний мультиплікатор?*
- 5. У чому полягали недоліки макроекономічної моделі Кейнса, які обумовили її еволюцію в концепціях неокейнсіанців?*
- 6. Вирішення якої проблеми висувається на перший план у неокейнсіанських теоріях економічної динаміки?*
- 7. У чому суть неокейнсіанської теорії економічного циклу?*
- 8. Що являє собою модель Хікса-Хансена?*
- 9. Які залежності в економічній системі відобразала крива Філіпса?*
- 10. У чому полягає сутність посткейнсіанства і у яких варіантах воно представлено?*



## ЕВОЛЮЦІЯ НЕОКЛАСИЧНИХ ІДЕЙ. НЕОЛІБЕРАЛІЗМ

- *Фактори «неокласичного відродження».*
- *Економічні погляди Фрідріха Хайєка.*
- *Неоліберальна доктрина «соціального ринкового господарства».*
- *Теорія і практика сучасного монетаризму.*
- *Нова класична макроекономіка.*

### 8.1. ФАКТОРИ «НЕОКЛАСИЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ»

Понад чотири десятиліття безроздільного панування в економічній теорії кейнсіанських ідей хоча і відсунули на задній план, але не привели до повного зникнення неокласичний напрямок. По-перше, неокласичні принципи продовжували залишатися основою мікроекономічного аналізу. По-друге, деякі нечисленні, але авторитетні економісти не прийняли «кейнсіанську революцію» і наполягали на здатності ринкової економічної системи до саморегулювання на основі властивих їй закономірностей. Нарешті, з'ясувалося, що кейнсіанська модель далеко не завжди спроможна пояснити складні перепиті економічного життя і дуже вразлива для критики.

Але і неокласичний напрямок не міг залишатися незмінним і не реагувати на ті зміни, що відбуваються як у житті, так і в науці. Він розширив сферу свого теоретичного аналізу, звернувшись до дослідження макроекономічних проблем, зокрема закономірностей економічного зростання. Більш толерантною стала позиція щодо ролі держави в економіці: за нею визнавався ряд економічних функцій, хоча пріоритет залишався за механізмом ринкового саморегулювання.

Неокласичний контраст був спровокований погіршенням світової господарської кон'юнктури в 70-і — на початку 80-х рр. у ХХ в. Період економічного підйому 60-х років перейшов у стадію глибокого кризового падіння, якому не змогло перешкодити активне антициклічне державне регулювання. Особливістю циклічних криз 70—80-х рр. стала ситуація стагфляції — одночасного зростання безробіття та інфляції, яка не тільки не знаходила пояснення в кейнсіанській теорії, але й робила неспроможною

політику лавірування між безробіттям та інфляцією в пошуках оптимальної точки на кривій Філіпса.

Крім того, періодичні кризи переплелися з так званими структурними кризами світового господарства — енергетичною, сировинною, екологічною, валютною, — виникнення яких ніяк не можна було пояснити недоліком «ефективного попиту», а отже, запропонувати діючу програму їх подолання на основі кейнсіанських рецептів.

Особливо важкою виявилася валютна криза, яка призвела до краху Бреттон-Вудської системи. Однією з причин цього стала кейнсіанська політика «накачування попиту», зокрема, шляхом збільшення урядових витрат. Наслідком став хронічний дефіцит бюджету США, що підривало стійкість долара, який мав статус резервної валюти. Викликана такою ситуацією «втеча від долара» призвела до відмови від обміну його на золото, катастрофи системи золотовалютного стандарту і переходу до розрахунків за плаваючим курсом.

Неспроможність дати пояснення і протистояти цим негативним тенденціям викликала розчарування в кейнсіанських методах державного регулювання і породила сумніви у правильності теоретичних підходів цього напрямку навіть у його некейнсіанському варіанті. Ініціативу перехопили прихильники ідей свободи підприємництва, які, незважаючи на розходження у своїх теоретичних позиціях, мали загальну методологічну основу — апологію ринку вільної конкуренції й обмеження економічних функцій держави скромною роллю арбітра у взаєминах незалежних господарюючих суб'єктів. Тому різні течії та школи, що поділяють принципи економічної свободи, на базі якої здійснюється ринкове саморегулювання, і протиставляють себе кейнсіанству, прийнято об'єднувати поняттям *неолібералізм*.

Теоретичною основою цього напрямку залишаються постулати класичної школи, але, на відміну від неокласиків, допускається певна участь в економічних процесах держави, яка методами фіскального і кредитно-грошового регулювання повинна проводити макроекономічну політику. У зв'язку з цим у сфері їхньої уваги опиняються проблеми економічного зростання. Ця традиційно кейнсіанська проблематика стала не просто об'єктом теоретичного інтересу неолібералів, але й інструментом дискредитації їх опонентів. Невдачі політики забезпечення стійких темпів зростання й антициклічного регулювання дали підстави для докорів у теоретичній неспроможності кейнсіанських підходів і обвинувачень у порушенні природного ходу відтворювальних процесів.

У неокейнсіанській моделі економічного зростання темпи зростання національного доходу обумовлені, по-перше, часткою заощаджень, по-друге, капіталоінтенсивністю, тобто кількістю капіталовкладень на одиницю приросту доходу. Остання величина передбачалася як жорстко фіксована технологічними умовами, які б виключали можливість гнучкого заміщення виробничих факторів. Тому норма заощаджень розглядалася як основний і, власне кажучи, єдиний параметр, який визначає потенційно можливий темп зростання. Однак фактично досяжний темп, як правило, не збігається з оптимальним, а тому для підтримки рівноваги необхідно постійне регулювання з боку держави.

Неоліберальний підхід був принципово іншим. Економічне зростання розглядалося як результат використання багатьох факторів: праці, капіталу, природних ресурсів, технічного прогресу — що можуть сполучатися в різних пропорціях під впливом як технологічних, так і економічних причин.

Емпіричні дослідження дозволили виявити і визначити роль окремих факторів у економічному зростанні, що вплинуло на вибір пріоритетів в сфері економічної політики. Широку популярність мало опубліковане у 1962 році дослідження американського економіста **Едварда Денісона** «*Джерела економічного зростання в США*», у якому наводилися кількісні оцінки внеску різних факторів у забезпечення економічного зростання і було показано, зокрема, значення фактора технічного прогресу та його складових.

Неоліберальний підхід до проблеми економічного зростання знайшов узагальнене вираження в моделях із застосуванням апарату *виробничих функцій*, які показують кількісний взаємозв'язок між витратами різних факторів виробництва й отриманими результатами. У зазначених моделях виробничі функції мають не тільки суто технічний, але і соціально-економічний зміст. Оптимальне сполучення факторів забезпечується вільною конкуренцією, у результаті чого ціни факторів починають відповідати їх граничним продуктам: зарплата дорівнює граничному продукту праці, прибуток (відсоток) — граничному продукту капіталу. Тому в умовах рівноваги має місце й оптимальний розподіл доходів, який відповідає внеску кожного фактора. Вільна конкуренція, гнучкі ціни факторів виробництва і безперешкодне заміщення праці та капіталу забезпечують і повну зайнятість усіх ресурсів.

Ці передумови знайшли відображення у першому варіанті виробничої функції, розробленої в 1928 році математиком **Коббом**

та економістом **Дугласом**. Відома як «функція Кобба-Дугласа», вона має вигляд

$$Y = AK^\alpha L^\beta,$$

де  $Y$  — обсяг випуску продукції;  $K$  й  $L$  — витрати капіталу і праці;  $\alpha$  і  $\beta$  — коефіцієнти еластичності капіталу і праці, які показують, наскільки збільшиться випуск, якщо на 1 % зростуть витрати капіталу за незмінної кількості праці або витрати праці за незмінного капіталу;  $A$  — коефіцієнт пропорційності використуваних факторів.

Дослідження цієї функції дозволяє визначити роль кожного з виробничих факторів у зростанні продукції й ефективність використання кожного з них.

Однак функції Кобба-Дугласа був притаманний статичний характер, і тому подальший розвиток концепції виробничих функцій пішов лінією надання їй динамізму, насамперед, шляхом введення до неї фактора часу. У такий спосіб була зроблена спроба врахувати вплив технічного прогресу як самостійного фактора, який впливає на економічне зростання. Уперше це було зроблено голландським економістом **Яном Тінбергеном (1903—1994)**, першим лауреатом Нобелівської премії з економіки (1969). Потім були сконструйовані багатofакторні моделі, які описують стан динамічної рівноваги в умовах вільного формування цін на фактори виробництва. У 1961 р. така модель була розроблена англійським економістом **Джеймсом Мідом** у праці «*Неокласична теорія економічного зростання*». Він стверджував, що економіка прагне до стійкого темпу зростання національного доходу, який дорівнює сумі темпів зростання основних виробничих факторів — праці і капіталу, плюс темп технічного прогресу. Гнучкі ціни факторів — зарплата, прибуток — обумовлені вартістю їхніх граничних продуктів і забезпечують підтримку динамічної рівноваги. У разі відхилення якого-небудь фактору від стійкого темпу зростання змінюється співвідношення зарплати і прибутку в національному доході, а отже, і частка заощаджень, яка визначає темпи накопичення і зростання. Так, швидші темпи зростання капіталу збільшать частку прибутку в національному доході. Оскільки заощадження з прибутку вищі, ніж із зарплати, збільшиться норма накопичення і використання більш капіталомістких засобів виробництва. Наслідком цього стане подорожчання праці відносно капіталу і зростання частки зарплати в національному доході, що у свою чергу, призведе до гальмування темпу зростання капіталу і повернення його до оптимального рівня.

Зрозуміло, бездоганна дія такого механізму можлива лише за умови досконалої конкуренції та відсутності регулюючих впливів на зарплату з боку держави і профспілок.

Інший популярний варіант неокласичної моделі економічного зростання запропонував американський економіст **Роберт Солоу (р. 1924)**, лауреат Нобелівської премії 1987 р. Модель Солоу, викладена ним у праці «*Теорія зростання: виклад*» (1969), показує, як накопичення капіталу, зростання населення і технічний прогрес впливають на обсяги виробництва в часі.

На першому етапі в ній аналізується вплив на економічне зростання накопичення капіталу за умови незмінної кількості населення і відсутності технічного прогресу. Мірилом економічного зростання виступає гранична продуктивність капіталу, тобто величина продукту, зроблена одиницею праці за допомогою кожної додаткової одиниці вкладеного капіталу.

Причому, на відміну від неокейнсіанських моделей, співвідношення між капіталом і працею — капіталоозброєність — не залишається жорстко фіксованим, а змінюється залежно від коливання цін на ці фактори виробництва. Вкладення капіталу здійснюються шляхом інвестицій, які передбачаються рівними заощадженнями.

Із зростанням капіталоозброєності величина продукту буде збільшуватися, але все повільнішими темпами у зв'язку із чинністю закону спадної продуктивності. А це означає, що за незмінної норми заощаджень темпи приросту валових інвестицій будуть сповільнюватися. Валові інвестиції містять у собі амортизацію та чисті інвестиції. Якщо норма амортизації (вибування капіталу) залишається постійною, то приріст чистих інвестицій буде поступово сповільнюватися, поки не припиниться зовсім. У цій точці приріст капіталу буде дорівнювати його вибуттю. Розпочинається стаціонарний стан, і це означає, що капіталоозброєність досягла своєї межі, подальше нарощування капіталовкладень не призводитиме до зростання продукту.

Щоб продовжити економічне зростання, існує тільки одна можливість — збільшити норму заощаджень. Тоді через якийсь час буде досягнуто нового стаціонарного стану, якому відповідатиме більш високий рівень капіталоозброєності.

Із безлічі можливих стаціонарних станів є один, який буде оптимальним, тобто існує деяка норма заощаджень, за якої споживання досягає максимуму. Поки не досягнутий оптимум, нарощування норми заощадження буде супроводжуватися і зростанням капіталоозброєності, і зростанням споживання, оскільки гра-

нична продуктивність капіталу перевищує розміри його вибування. Проходження точки оптимуму означає, що гранична продуктивність капіталу менша за розмір його вибування. Це означає надлишкове накопичення і скорочення споживання. Оптимальним, отже, буде такий стан, за якого гранична продуктивність капіталу (*MPK*) зрівняється з розмірами його вибування — нормою амортизації ( $\gamma$ ):

$$MPK = \gamma.$$

Таку ситуацію американський економіст **Едмунд Фелпс** назвав *золотим правилом накопичення*. Відхилення від рівня, який відповідає золотому правилу, може призвести або до збільшення поточного споживання за рахунок недостатнього інвестування, або до недостатнього споживання через різке збільшення інвестицій. І тільки оптимальний темп накопичення забезпечує поєднання інтересів нинішнього і майбутнього поколінь. Регулятором же виступає ставка відсотка, яка за умови збалансованого зростання повинна дорівнювати темпу зростання накопичення.

Зростання населення і технічний прогрес вводяться до моделі Солоу на наступному етапі аналізу як фактори, що забезпечують динамізм економічного зростання. Якщо збільшується чисельність населення, то капіталоозброєність одиниці праці падає. Це змушує з метою максимізації споживання збільшувати норму заощадження так, щоби компенсувати не тільки вибування капіталу, але і падіння капіталоозброєності внаслідок зростання населення.

Що стосується технічного прогресу, то підвищуючи ефективність трудових витрат, він дозволяє за тієї ж капіталоозброєності отримати більший обсяг продукту на одного зайнятого. Тим самим технічний прогрес забезпечує безупинне зростання виробництва і споживання, тоді як підвищення рівня заощаджень призводить до вищих темпів зростання тільки до моменту досягнення стійкого стану.

Модель Солоу виявилася зручним інструментом, за допомогою якого можна було досліджувати вплив на економічне зростання різних модифікацій виробничої функції шляхом введення до неї різних аргументів, у тому числі грошової маси.

## 8.2. Економічні погляди Фрідріха Хайєка

Відродженню неокласичних ідей сприяла також та обставина, що навіть у період безроздільного панування кейнсіанської концепції традиції економічного лібералізму не були повні-

стю забути, а зберігалися завдяки зусиллям нечисленних, але завзятих і послідовних прихильників принципу *laissez faire*. Найбільш яскравим представником цієї плеяди «нескорених» лібералів був австро-американський економіст **Фрідріх фон Хайек (1899—1992)**.

Одержавши освіту у Віденському університеті, де він слухав лекції Ф. Візера і Е. Бем-Баверка, Хайек засвоїв методологічні принципи австрійської школи, яких не зраджував і під час роботи в Лондонській школі економіки і після переїзду в 1950 році у США. У своїй методології він віддавав перевагу мікроекономічному аналізу, у центр якого ставилася поведінка індивідуума, і скептичному ставленню до можливостей макроекономічного підходу; акцентуванню на факторі невизначеності в економічних процесах і недостатності інформації, що робить досить проблематичним формалізацію і моделювання економічних ситуацій; надмірній суб'єктивізації економічної теорії, де досліджуваний об'єкт — господарська поведінка — невіддільний від суб'єктивних уявлень дослідника, що не дозволяє виділити які-небудь об'єктивні закономірності.

Сфера наукових інтересів Хайека широка і різноманітна. У своїх працях він звертається до проблем цін, капіталу, економічних коливань і грошей. Але всі ці суто економічні проблеми трактуються ним з позиції більш загального підходу до суспільства як до системи взаємодіючих суб'єктів, які координують свою діяльність. Дослідження механізму цієї координації стає головною задачею, що обумовила вихід за межі суто економічного аналізу і звертання до соціальних і правових аспектів суспільних відносин.

Такий підхід знайшов відображення в проблематиці виданих ним робіт. У 30-і рр. виходять «*Ціни і виробництво*» (1931), «*Грошова теорія й економічний цикл*» (1933), «*Чиста теорія капіталу*» (1941), а потім йде серія методологічних і філософських узагальнень: «*Дорога до рабства*» (1944), «*Конституція свободи*» (1960), тритомник «*Право, законодавство і свобода*» (1973—1979) і, нарешті, «*Пагубна самовпевненість*» (1988). Визнанням його заслуг і авторитету стало присудження в 1974 році Нобелівської премії з економіки.

Вихідною точкою концепції Хайека є вчення про спонтанний характер ринкового порядку. Ринковий порядок, на думку Хайека, принципово відрізняється від порядку функціонування природних і технологічних систем, оскільки знання про нього неможливо отримати незалежно від уявлень, бажань і мотивів пове-

дінки самих учасників цього процесу. Ці знання суто індивідуальні та суб'єктивні, а тому заздалегідь передбачати результат і цілеспрямовано впливати на господарські процеси практично неможливо. Тільки ринок спонтанно узагальнює розрізнену інформацію за допомогою системи цін, які відіграють роль сигналів, що спонукають до дії окремих індивідів і координують їх дії. Таким шляхом не тільки знаходяться найбільш ефективні варіанти рішень, але й залучаються нові ресурси, враховуються нові виникаючі потреби. Ніякий механізм свідомого регулювання не в змозі це зробити. У кращому випадку він пристосовує відомий обсяг ресурсів до виявлених потреб, але врахувати нові потреби і передбачити нові ресурси та технології для їх задоволення він не може, оскільки в момент складання плану їх просто ще не існувало.

Будь-яке конкретне знання, яким володіють і користуються окремі індивідууми, бідніше за ту інформацію, яка циркулює в економічній системі. Врахувати цю інформацію можна тільки шляхом спонтанного зіставлення прагнень, бажань, цілей окремих суб'єктів, оскільки всяке свідомо прийняте рішення відбиває лише обсяг інформації і цілі того, хто його прийняв. Така задача під силу тільки еволюційно сформованому ринковому процесу, який шляхом конкуренції виявляє нові можливості, переваги, а також способи їх задоволення.

Спонтанний характер ринкового порядку означає, що будь-яке втручання в цей процес створює загрозу часткового або повного руйнування механізму ринку, а отже, господарської системи в цілому. З цього випливає, що найважливішою умовою успішного економічного розвитку є максимально можлива *економічна свобода*. Це поняття в Хайєка означає, насамперед, право індивідів робити те, що вони вважають за потрібне, право кожного реалізувати себе, дотримуючись при цьому поваги до особистості ближнього і несучи повну відповідальність за свої дії.

Свобода суто індивідуальна. Вона забезпечує кожному незалежність, самостійність, готовність йти на ризик, можливість захищати свої переконання наперекір більшості і згода добровільно співробітничати з іншими індивідами. Найважливішою гарантією свободи є інститут приватної власності.

Будь-які форми колективізму обмежують свободу. На деякі обмеження люди йдуть добровільно, створюючи правила й інститути, які регулюють їх взаємини, і відкидають сваволлю та всюдозволеність. Але в більшості випадків організації виражають групові інтереси, які аж ніяк не співпадають з інтересами всього



суспільства і навіть суперечать йому. Організовані групи нав'язують свої рішення суспільству, навіть якщо вони неефективні, підриваючи тим самим механізм ринкової саморегуляції. Їх рішення орієнтовані не на граничні витрати, тобто ті, котрі не перевищують очікуваної вигоди, а на реалізацію інтересів групи — збереження її цілісності та складу, недопущення конкурентів у сфери її діяльності. У цих умовах допускається і схвалюється навіть така діяльність, граничні витрати якої перевищують граничну вигоду від її здійснення.

Найбільш зручним знаряддям реалізації групових інтересів стають органи державного управління. Саме держава, у кінцевому рахунку, стає головним ворогом економічної свободи, заважаючи людям робити свої справи, а справам йти своїм ходом. З цих позицій Хайек виступає проти соціалістичної ідеї, у якій принципи колективізму й одержавлення знаходять своє крайнє вираження. У книзі «Пагубна самовпевненість» він протиставляє соціалізм як штучно сконструйовану соціально-економічну систему спонтанному ринковому порядку, який виник природним шляхом. Штучність, переконаність у здатності втручатися в спонтанний хід суспільного процесу з метою його регулювання вважає Хайек головною помилкою та основною вадою соціалізму. «Дотримання соціалістичної моралі, — пише він, — призвело б до знищення більшої частини сучасного людства і зубожінню основної маси тих, хто залишився».

Необхідно максимально обмежити владу держави над економікою і надати спонтанним ринковим силам повну свободу прояву. Розвиваючи цю ідею, Хайек пропонує навіть позбавити державу монополії на емісію грошей і створити набір конкуруючих валют, які випускаються приватними банками, з яких господарюючі суб'єкти здійснювали б свій вибір. Це гарантувало б від надмірної грошової емісії, яку застосовує держава, користуючись своєю монополією на випуск грошей, а отже, дозволило б уникнути інфляції і зробити гроші діючим інструментом визначення ефективності.

Так само Хайек виступає проти урядової політики перерозподілу доходів. Якщо надати уряду право визначати корегувати доходи, то відкривається широка можливість для протягування корпоративних вимог про різні пільги, привілеї, лобювання коаліційних інтересів. У свою чергу, це призводить до порушення принципу оптимального розподілу ресурсів відповідно до реальних потреб. Тільки ринок через вільну гру цін (а доходи — це ті ж ціни за надані послуги) може дати об'єктивний критерій розподілу.

Послідовне відстоювання Хайеком принципу *laissez faire*, який видавався безнадійно застарілим у період панування кейнсіанської ідеї, отримало нове осмислення в умовах «неокласичного відродження». Його уявлення про ринок як комунікаційний механізм, що дозволяє переборювати фундаментальну невизначеність господарських процесів, виявилися більш придатними для пояснення складних і нестандартних економічних ситуацій, які виникають у сучасному нестабільному і швидкоплинному світі.

### 8.3. НЕОЛІБЕРАЛЬНА ДОКТРИНА «СОЦІАЛЬНОГО РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА»

Ідеї неолібералізму знайшли відображення також у концепції **Фрайбургської школи**, яка виникла в другій половині 40-х рр. у післявоєнній Німеччині. Її засновником був професор університету м. Фрайбурга **Вальтер Ойкен (1891—1950)**, який зібрав навколо себе групу економістів, правознавців і політиків, що поділяли його ідеї та погляди. Ці ідеї поділяв і намагався реалізувати на практиці вчений і державний діяч **Людвіг Ерхард (1897—1977)**, який обіймав посади міністра економіки, а потім канцлера ФРН, а також відомий швейцарський економіст німецького походження **Вільгельм Репке (1899—1966)**.

Позиція Фрайбургської школи формувалася в умовах післявоєнної розрухи і катастрофи тоталітарного фашистського режиму в Німеччині, економіка якого базувалася на концентрації економічної влади і централізованому господарському управлінні. Вихід із цієї ситуації вимальовувався у вигляді звернення до принципів лібералізації економіки з метою створити систему регулювання, яка узгоджувалася б із цінностями та структурою демократичної правової держави. У цій системі потрібно усунути небезпеку того, що кожна окрема людина стане безсилою часточкою гігантського економічного апарата, перетвориться в підневільну, знеособлену істоту, позбавлену незалежності, самотності та індивідуальності. Такий тип економічного устрою отримав назву «соціального ринкового господарства». Найбільш повне теоретичне обґрунтування ця концепція отримала у працях Вальтера Ойкена *«Основи національної економіки»* (1939), *«Основні принципи економічної політики»* (1951).

Центральною ланкою його вчення була теорія економічних порядків. У зв'язку з цим даний напрям отримав назву *ордолібералізму* (від лат. *ordo* — лад, порядок). Всі відомі в історії варі-

ації господарських систем являли собою різновиди двох основних «ідеальних типів господарства»: центрально керованого і ринкового. Конкретні господарські форми, які поєднують у різних пропорціях елементи ідеальних типів, утворюють різні «економічні порядки». Це поняття включає не тільки систему економічних відносин і зв'язків, але і систему інститутів, спосіб регулювання господарських процесів, тобто економічну політику. На базі цієї теорії було розроблено систематику та методику, що дозволили всі економічні порядки досліджувати незалежно від тих історичних умов, за яких вони формувалися.

Економічний лад господарства Робінзона, стародавніх Мікен, елліністичного Єгипту, нацистської Німеччини і Радянського Союзу мав ряд настільки спільних характеристик, що всі ці порядки можна було зарахувати до одного господарського типу — централізовано керованої економіки. В. Ойкен проводить глибокий теоретичний аналіз цього типу господарських систем, з'ясовуючи його характерні риси та особливості.

У централізовано керованій економіці не індивідуальні потреби стають метою господарської діяльності, а загальні потреби, які визначаються адміністративним апаратом і плановими органами. Тому господарський процес розвивається не за законами ринку, а за законами функціонування апарату. Вирішальними виявляються винятково потреби центральної адміністрації, яка прагне залучити якомога більше ресурсів для їхнього задоволення. Оскільки визначити і врахувати індивідуальні потреби в такій системі неможливо, виробничий процес не може бути орієнтованим на споживання, що проявляється через платоспроможний попит; його задачею стає максимізація витрат, необхідних для виконання планових завдань.

Способи економічного регулювання в такій системі також своєрідні. Місце обміну займає розподіл відповідно до норм, обумовлених центральною адміністрацією. Ойкен підкреслює принципову несумісність такого регулювання з ринковим розподілом за допомогою цін. «Той, хто думає, що в централізовано керовану економіку можна вмонтувати ціновий механізм регулювання, — пише він, — намагається вирішити нерозв'язну задачу».

Антиподом централізовано керованої економіки є система вільної конкуренції, в рамках якої ніхто не має можливості регулювати дії інших осіб, а всі постійно узгоджують між собою проблеми виробництва і розподілу через механізм цін. Індивіду тут надана можливість взяти у свої руки власні економічні інтереси.

Підприємства і домашні господарства самостійно розробляють плани і координують їх у процесі мінових відносин, орієнтуючись на ціни. Така система з максимально можливою свободою і мінімальною концентрацією економічної влади є найбільш ефективною.

В. Ойкен, однак, не схильний ідеалізувати систему *laissez faire*. По-перше, тому, що вона становить, скоріше, ідеальну модель, ніж реальну ринкову структуру. Повної економічної свободи та абсолютної незалежності від держави, яка встановлювала строгі правові норми щодо регламентації господарських відносин, ніколи не існувало. По-друге, і це найголовніше, свобода ринку, врешті-решт, використовується для того, щоб виключити свободу ринку, відкриваючи можливості недобросовісної конкуренції. За допомогою злиття, блокади ринків, демпінгу та ін. здійснюється концентрація економічної влади в руках різних угруповань, які отримують можливість диктувати свою волю на ринку, розпоряджаючись ціною як величиною змінною. Політика невтручання держави веде до формування такого типу економічного порядку, за якого економічна влада опиняється у руках різних угруповань. Зрештою, сконцентрувавши економічну владу, вони підкоряють собі і владу політичну. Тепер, використовуючи державні інститути як інструмент, вони отримують можливість виключити конкуренцію результатів, замінивши її конкуренцією за право впливати на ринкову ситуацію.

Отже, ні централізовано керована планова економіка, ні ринок досконалої конкуренції не здатні забезпечити стійкий, рівноважний господарський розвиток. Вихід, запропонований Фрайбургською школою, полягає в пошуках третього шляху, проміжного між двома крайніми «ідеальними типами господарства», який був розроблений у їхній концепції «конкурентного порядку».

В основі цієї концепції лежить ідея повної конкуренції, тобто ситуації, за якої господарюючі суб'єкти приймають самостійні та відповідальні рішення щодо видів і характеру своєї діяльності, а координація їх планів і рішень здійснюється ринком шляхом зіставлення попиту та пропозиції, які реагують на зміни цін і заробітних плат. Але такий порядок можливий лише в тому випадку, якщо всі учасники ринкових відносин будуть позбавлені можливості довільно змінювати правила і створювати форми, у яких протікає економічний процес. А така можливість неминуче виникає у випадку спонтанного розвитку ринку відповідно до принципу *laissez faire*. Тому держава повинна, використовуючи відповідні правові рамки, задавати форму ринку, тобто ті правила гри,

відповідно до яких ведеться господарство. Вплив державного втручання в економіку треба визначати не його масштабами, а якістю. Воно не повинно торкатися самого економічного процесу, але визначати і регулювати форми, у яких він протікає. Тому економічний порядок тісно пов'язаний з державним і суспільним порядками. Ця «інтердепенденція» (взаємозв'язок) порядків є важливим елементом вчення Фрайбургської школи. Для централізовано керованої економіки притаманні авторитарні форми державної влади, оскільки для обох порядків характерна тотальна концентрація влади. І навпаки, єдине ціле становлять повна конкуренція і демократія, оскільки сама конкурентна економіка демократична, тому що в ній споживачі, тобто весь народ, через ціноутворення регулюють економічний процес.

Поняття конкурентного порядку В. Ойкен порівнює з поняттям правової держави. Як правова держава, так і конкурентний порядок повинні створювати такі рамки, у яких вільна діяльність одного індивіда обмежується сферою свободи іншого, унаслідок чого сфери свободи людей приводяться до стану рівноваги.

Але одного бажання встановити конкурентний порядок так само недостатньо, як і простого схвалення правової держави або однієї надії на її становлення. Будинки потрібно будувати, а план його будівництва слід розробити. Тому на державу покладається обов'язок встановлювати і підтримувати «конституючі» принципи конкурентного порядку: недоторканність приватної власності, стабільність грошового обігу, відкритість ринків, свободу заключення договорів. А головне полягає в тому, щоб забезпечити цінний механізм здатністю до функціонування.

Запровадження такого порядку є найважливішою передумовою вирішення соціальних проблем. Акцент на соціальну політику є важливою особливістю концепції Фрайбургської школи, яка дала підставу називати її теорією «соціального ринкового господарства». (Термін належить німецькому економісту А. Мюллер-Армаку). Зміст концепції часто зводять до питань «соціальної компенсації», тобто до необхідності проводити політику перерозподілу доходів, соціального страхування, створення розвиненої соціальної інфраструктури і т. п.

Усе це, безумовно, важливо, але не вичерпує, як підкреслює В. Ойкен, ідеї соціальної спрямованості конкурентного порядку. Соціальна політика не повинна бути безкоштовним додатком до економічної політики. Будь-які заходи у галузі економіки мають соціальний сенс і соціальні наслідки. Правильно розтлумачена соціальна політика означає, насамперед, створення необхідних

економічних передумов вирішення соціальних проблем і в цьому сенсі вона ідентична до політики економічного порядку або економічного конституювання. Якщо існуючий економічний порядок не може забезпечити ефективне виробництво продукту в кількості, достатній для задоволення потреб, то ніякі заходи щодо перерозподілу за допомогою соціальної політики або апеляція до загальних інтересів не допоможуть уникнути серйозних проблем: необхідно змінювати економічний порядок. Тільки добре функціонуючий конкурентний порядок може позбавити людину не тільки від економічного нестатку, але і від загрози тоталітаризму.

#### 8.4. ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СУЧАСНОГО МОНЕТАРИЗМУ

У 80-і рр. ХХ ст. в авангарді неоліберального контрнеступу опинився напрямок, що отримав назву *монетаризм*, найбільш активними представниками якого стали економісти Чикагської школи на чолі з професором університету м. Чикаго **Мілтоном Фрідменом (1912—2006)**, лауреатом Нобелівської премії (1976), автором численних робіт, серед яких найбільш відомі: «*Кількісна теорія грошей*» (1956), «*Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867—1960*» (1963, у співавторстві з Анною Шварц), «*Свобода вибору*» (1980) та ін. Популярність монетаристів була обумовлена насамперед тим, що вони виступили з критикою кейнсіанства в період його найбільш гострої кризи і запропонували практичні рекомендації, якими небезуспішно скористалися деякі консервативні уряди та міжнародні економічні організації. Крім того, вони дуже активно пропагували свої ідеї, поєднуючи при цьому, за словами Н. Калдора, «запал ранніх християн із пробивною силою торговців із Медіссон-авеню».

Сприйняттю і поширенню монетаристських ідей сприяла також вдавана простота їх теоретичних конструкцій та практичних рекомендацій. Всю різноманітність причин, що призводили до економічної нестабільності, циклічних коливань, неповної зайнятості, вони зводили до єдиного фактора — грошового, котрий, на їхню думку, відіграє вирішальну роль у забезпеченні рівноважності економічної системи.

Вихідним методологічним посиланням монетаризму було твердження про те, що ринкова система здатна автоматично на основі саморегулювання приводити себе до стану рівноваги. Вона має внутрішній механізм, який амортизує вплив зовнішніх чинників, і головну роль в цьому механізмі відіграють ціни, орієн-

туючись на які, виробники визначають обсяги випуску продукції, а споживачі — обсяги закупівель. Але основним і практично єдиним фактором, що визначає рівень і динаміку цін, є величина грошової маси, тобто кількість грошей у обігу. Монетаристи таким чином взяли за основу своєї концепції постулати кількісної теорії грошей, висунутої ще старою класичною школою (Д. Юм, Д. Рікардо) і розвинутої неокласиками (І. Фішер, А. Маршалл). Неокласичний варіант кількісної теорії представлений, насамперед, «рівнянням обміну» американського економіста **Ірвіна Фішера (1867—1947)**:

$$MV = PQ,$$

де  $M$  — грошова маса;  $V$  — швидкість обігу грошей;  $P$  — рівень цін;  $Q$  — кількість поточних угод купівлі-продажу.

З цього випливає, що кількість грошей у обігу прямо пропорційна величині національного продукту в грошовому вираженні і обернено пропорційна швидкості їх обігу. При цьому, на думку Фішера, зміни грошової маси не впливають безпосередньо на кількість угод, які реалізують національний продукт, а призводять лише до пропорційної зміни цін. Що ж стосується швидкості обігу грошей, то вона, принаймні в довгостроковому періоді, вважалася величиною постійною і від коливань грошової маси не залежною.

Реалізація національного продукту означає одночасну витрату національного доходу. Тому кількість грошей у обігу буде залежати і від того, як економічні суб'єкти будуть витратити свої доходи. Цей взаємозв'язок досліджували економісти Кембріджської школи, зобразивши його у вигляді рівняння

$$M = kPY.$$

У «кембріджському рівнянні» поряд з цінами фігурує обсяг національного доходу ( $Y$ ) і коефіцієнт ( $k$ ), що показує, яку частину доходу люди воліють зберігати готівкою (страховий фонд, фонд накопичення). Роль цього коефіцієнта нагадує роль змінної  $V$  у рівнянні обміну: він показує, у скільки разів зменшується реальна потреба в коштах і припускається, що він є величиною сталою.

В обох варіантах кількісної теорії стверджується пряма функціональна залежність між грошовою масою і величиною національного продукту, рівного національному доходу, у грошовому вираженні. При цьому швидкість обігу грошової одиниці і структура витрат виступають як прості коефіцієнти функції.

Таке трактування стало предметом критики з боку кейнсіанського напрямку, який вбачав у кількісній теорії прояв безмежної віри в закон Сея, тобто в можливість автоматичного відновлення ринкової рівноваги. Ринок, відповідно до класичної моделі, знаходиться в рівновазі, коли попит на гроші дорівнює пропозиції, а корегування у випадку відхилень здійснюються шляхом зміни рівня цін. Кейнсіанська модель передбачала інший характер взаємозв'язку. Згідно з теорією переваги ліквідності, попит на гроші визначається трансакційним мотивом, спекулятивним мотивом і мотивом обережності. З цього випливає, що грошовий ринок становить, з одного боку, ринок готівки, з іншого — ринок облігацій, які дають відсотки. Тому попит на гроші залежить як від рівня доходу, так і, у більшій мірі, від ставки позичкового відсотка. Через ставку відсотка здійснюється взаємодія грошового ринку з ринком капіталів, ринком робочої сили і товарним ринком, тобто проявляється вплив на рівень виробництва і зайнятості. Крім того, коливання відсоткової ставки, змінюючи структуру грошового ринку, впливають на зміни у швидкості обігу грошей, яку через це не можна вважати величиною сталою. Якщо це так, то прямий зв'язок між кількістю грошей і величиною національного продукту відсутній, оскільки  $V$  може змінюватися у напрямку, протилежному до змін  $M$ . Звідси, у свою чергу, впливав висновок про те, що грошовий фактор не відіграє вирішальної ролі в економічному регулюванні і про перенесення центру ваги з кредитно-грошової на бюджетну політику.

Цю тезу зробили об'єктом контрнаступу монетаристи Чикагської школи, проголосивши, що «гроші мають значення» («money matters»), оскільки рівень господарської активності, який знаходить відображення у величині ВВП, прямо залежить від динаміки обсягу грошової маси. Грошова маса, у свою чергу, визначається величиною попиту на гроші, пропонованого домогосподарствами і фірмами. Тому основна задача теоретичного аналізу полягає в з'ясуванні факторів, які визначають величину грошового попиту і механізм його впливу на обсяги та динаміку національного продукту.

Серед факторів, які визначають попит на гроші, М. Фрідмен виділяє витрати на зберігання грошей, показником яких може бути ставка відсотка (зберігати гроші, значить, втрачати відсоток), розміри реальних доходів, смаки і переваги споживачів. Ставка відсотка не має істотного впливу на динаміку грошової маси, оскільки її коливання відбуваються навколо певного рівноважного рівня і будь-яке відхилення автоматично включає імпульси,



що повертають її до цього рівня. Головний ефект впливу на грошовий попит пов'язаний з очікуваною прибутковістю від різних активів. Фридмен досліджує цей ефект, ґрунтуючись на висунутій концепції «перманентного доходу». Дохід, який визначає розміри споживання, складається з перманентного і тимчасового компонентів. Перманентний дохід — той, який споживач розраховує отримувати протягом життя, виходячи зі свого віку, соціального статусу, накопиченого капіталу, усталеної моделі споживання. Тимчасовий компонент доходу залежить багато в чому від випадкових факторів, важко передбачуваний і тому не має серйозного впливу на довгострокову споживчу поведінку. Очікуваний дохід виявляється, таким чином, величиною досить прогнозованою, фактори, які його визначають, малозмінні, що й обумовлює сталість попиту на гроші. Але якщо відношення отриманого доходу ( $Y$ ) до обсягу грошової маси ( $M$ ) є сталим, то і швидкість обігу грошей ( $V$ ) також буде сталою або слабо еластичною.

Стійка функція попиту на гроші в монетаристській моделі необхідна для обґрунтування того, що автоматичне підлаштування цін є найважливішою ланкою в передавальному механізмі від грошової маси до обсягу виробництва і національного доходу. Але якщо попит на гроші, обумовлений законами ринку, досить стійкий, то грошова пропозиція залежить від рішень у галузі фінансової політики і відрізняється крайньою невизначеністю. У такій невідповідності вбачалося головне джерело диспропорцій і порушень нормального ходу відтворювального процесу. Непередбачені зміни грошової маси в результаті кредитної експансії банків, антициклічних заходів держави викликають вкрай хворобливу реакцію господарської системи. Порушення рівноваги між попитом на гроші і їх пропозицією викликають або кризові падіння виробництва у випадку відставання грошової маси від потреби в грошах, або інфляційне зростання цін у випадку надмірної грошової пропозиції.

Цю тезу Фридмен намагається підтвердити посиланнями на фактичні дані про взаємозв'язок між величиною грошової маси і динамікою валового національного продукту. У роботі «Монетарна історія США 1867—1960» автори виявляють, що кризовим спадам кінця ХІХ — першої третини ХХ ст., як правило, передувало помітне скорочення грошової маси. У цьому, зокрема, вбачають вони і причини Великої депресії 1929—1933 рр., причому глибина падіння збільшилася внаслідок помилкової політики Федеральної резервної системи США, яка не тільки не перешкодила стисканню грошової маси напередодні кризи, але і сприяла її по-

дальшому скороченню на 35 %. На основі виявлених залежностей монетаристи прогнозували кризові спади й у 60—70-і рр. ХХ ст. Деякі прогнози підтвердилися, деякі — ні. Складність полягала в тому, що між змінами обсягу грошової маси і відповідними змінами господарської кон'юнктури існують значні часові лаги (запізнювання), які складають в середньому 12—16 місяців. У такій ситуації як прогнозування, так і практичні рекомендації виявляються справою дуже складною. Усе це визначило особливості підходів монетаристів до задач і методів економічної політики.

Хоча ринкову систему монетаристи вважали достатньо стійкою і здатною до саморегуляції, проте певні заходи у галузі економічної політики вони визнавали необхідними. Але на відміну від кейнсіанців, які відстоюють дискреційний варіант економічної політики, тобто необхідність швидкого реагування на зміни економічної кон'юнктури, монетаристи дотримувалися концепції твердого курсу, тобто орієнтації на довгострокові тенденції в динаміці ключових економічних показників. Звідси випливало, що у галузі економічної політики не слід прагнути до досягнення різних цілей (повна зайнятість, згладжування циклу та ін.), а вибрати одну головну мету — цінову стабілізацію, який підпорядковувати всі інші задачі політики. Це визначило і вибір основного засобу вирішення даної задачі — «управління грошима» як ключовим фактором господарського механізму, якому приділялася пріоритетна роль перед комплексом бюджетних заходів.

Політика «швидкого реагування» видавалася неспроможною, хоча б тому, що існують значні лаги у прояві ефекту від заходів у галузі економічної політики. Їх наявність означає, що результати вжитих заходів проявляються через багато місяців після їх прийняття вже в іншій обстановці та в іншій фазі циклу. Тому замість корегування лише посилюється дестабілізація ситуації. Багато економічних негараздів 70—80-х рр. монетаристи пов'язували саме з некритичним дотриманням кейнсіанських рекомендацій накачування попиту і дефіцитного бюджетного фінансування. Замість гнучкого регулювання, яке призводить до різких змін курсу економічної політики залежно від кон'юнктурних коливань, Мілтон Фрідмен пропонує дотримуватися «грошового правила», суть якого у рівномірному збільшенні грошової маси на певну величину (3—5 % у рік) незалежно від стану кон'юнктури, фаз циклу і т. п. Цей оптимальний приріст кількості грошей виводиться з довгострокових тенденцій росту ВВП і швидкості обігу грошей. Всі інші макроекономічні показники, у тому

числі рівень зайнятості, розміри інвестицій, не повинні бути об'єктами регулювання, а будуть автоматично підлаштовуватися під рівень цін, який підтримується контролем над грошовою масою.

Теоретичні розробки монетаристів внесли значний вклад у розуміння процесів функціонування ринкової економіки. Вони запропонували концепцію і моделі передавального механізму впливу грошового обігу на процеси, які відбуваються в реальному секторі економіки. Було встановлено наявність і суттєву роль в аналізі економічної кон'юнктури часових лагів між змінами темпів зростання грошової маси і реакції на них економічної системи в цілому. Цікавою є гіпотеза про роль інфляційних очікувань господарюючих суб'єктів у механізмі взаємодії інфляції та безробіття, а також монетарна версія господарського циклу.

Вдалими виявилися і деякі практичні рекомендації монетаристів, за допомогою яких вдавалося, зокрема, призупинити розкручування інфляційної спіралі. В умовах погіршення економічної кон'юнктури наприкінці 70-х — початку 80-х рр. ХХ ст. уряди і Центральні банки ряду країн ввели обмеження на приріст грошової маси, дотримуючись, таким чином, деякої подоби «грошового правила». В актив монетаристів можна записати успішну реалізацію програм оздоровлення економік Чилі, Ізраїлю, деяких азійських країн. Їх рекомендації привабили також реформаторів у країнах з перехідною до ринку економікою, насамперед, своєю вдовою простотою і доступністю: варто лише контролювати розміри грошової маси, а інше ринок зробить сам. Однак у цьому випадку результати виявилися менш вражаючими. Перехідна економіка за своєю суттю нестабільна і невизначена, у той час як вихідним положенням монетаристської концепції є стабільність і незмінність економічної системи. У силу цього монетаристські рецепти не змогли допомогти у вирішенні всіх складних і суперечливих проблем перехідного періоду. Та й у країнах розвинутого ринку односторонність підходу монетаристів викликала справедливую критику і спонукала до пошуку більш гнучких і переконливих варіантів неоліберальної доктрини.

## **8.5. НОВА КЛАСИЧНА МАКРОЕКОНОМІКА**

З кінця 70-х рр. ХХ ст. в економічній науці формується напрямок, що претендує на ширше трактування проблем господарського розвитку, яке базується на основних постулатах класи-

чної концепції. Через це згаданий напрямок отримав назву *нової класичної макроекономіки*. Він включив ряд течій, найбільш відомими серед яких стали теорії пропозиції та раціональних очікувань.

*Теорія пропозиції* (supply-side economics) взяла за основу своєї концепції твердження неокласичної школи про те, що центральною задачею будь-якої економіки є ефективна алокація і використання ресурсів. Звідси випливало, що для нормального функціонування економіки головну увагу потрібно зосередити не на забезпеченні ефективного попиту, як вважали кейнсіанці, а на розширенні пропозиції факторів виробництва. Проблема попиту вирішується автоматично шляхом встановлення на ринку рівноважних цін, і незайнятих ресурсів, принаймні в довгостроковій перспективі, бути не може. Тому для забезпечення економічного зростання необхідно збільшувати пропозицію капіталу і праці, усуваючи перешкоди на цьому шляху. Останні виникають, головним чином, як результат активної фіскальної політики держави, проведеної згідно з кейнсіанськими рекомендаціями. Перерозподіл значної частини національного доходу через бюджет, що породжує високий рівень оподатковування, підриває, на думку сеплайсайдерів, стимули до праці і капіталовкладень. Заощадження, які є джерелом інвестицій, виявляються недостатніми, оскільки значна частина прибутку вилучається шляхом податків і використовується на непродуктивні цілі. Відбувається витиснення приватних інвесторів з ринку капіталів, що веде до скорочення пропозиції останніх і сповільнення економічного зростання.

Що стосується пропозиції праці, то і тут високі податки відіграють негативну роль, оскільки фактично зменшують заробітну плату і роблять працю менш привабливою, заохочуючи робити вибір на користь дозвілля. У цьому ж напрямку діє і система державних соціальних допомог і трансфертів. Державні витрати на соціальні потреби підривають стимули до пошуку роботи, збільшують кількість добровільних безробітних, що призводить до відхилення рівня зайнятості від його «природної» норми. Змінюється і структура витрат, оскільки працівники, розраховуючи на допомогу держави, збільшують частку поточного споживання за рахунок заощаджень, скорочуючи тим самим частку останніх у сукупному доході. Зменшується обсяг кредитних ресурсів як джерел інвестування, наслідком чого стає падіння обсягів виробництва і скорочення зайнятості.

Високі податкові ставки стають також джерелом непередбаченої інфляції, оскільки збільшують витрати, а отже, провокують

зростання цін. Крім того, уряд за рахунок податкових надходжень субсидує і надає пільги окремим галузям і видам діяльності, штучно підвищуючи попит, що також призводить до зростання цін.

Згідно з цими уявленнями прихильники теорії пропозиції рекомендують зменшити державне втручання в економіку за допомогою активної бюджетної політики, для чого істотно знизити ставки оподаткування. Це підвищить прибутковість капіталовкладень, буде сприяти розширенню виробництва і створенню нових робочих місць. Зниження податків, на думку сеплайсайдерів, не повинне призвести до виникнення бюджетного дефіциту, оскільки поповнення бюджету за рахунок зростання податків має свої межі. Існують граничні податкові ставки, перевищення яких впливає на величину надходжень у бюджет. Ця залежність була досліджена американським професором університету штату Південна Кароліна **Артуром Лаффером** і графічно зображена у вигляді так званої «кривої Лаффера» (рис. 8.1).

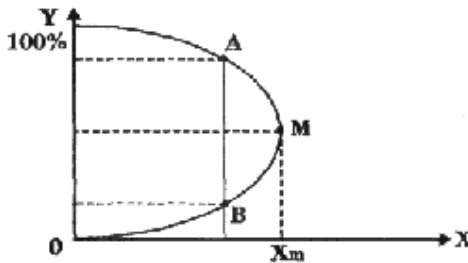


Рис. 8.1

Вертикальна вісь  $Y$  показує розміри податкових ставок: від  $0$  до  $100\%$ . На горизонтальній осі  $X$  відображається величина податкових надходжень у бюджет.

З графіка видно, що із зростанням податкових ставок податкові надходження будуть збільшуватися, і досягнуть максимуму в точці  $X_m$ , після чого подальше підвищення ставок призведе до скорочення надходжень аж до їх повного зникнення за  $100\%$ -процентної ставки податку. Причиною цього буде те, що перевищення оптимальних розмірів оподаткування, які відповідають точці  $M$  на кривій Лаффера, робить не вигідним нормальну роботу і призводить до закриття підприємств або відходу їх у «тінь». Звідси випливає, що зниження податків має стимулюю-

чий вплив на підприємницьку діяльність і на бажання працювати більше. При цьому бюджет нічого не втратить, оскільки податкові надходження і за високої ставки, яка відповідає точці *A* на кривій, і за низької, що відповідає точці *B*, будуть однаковими. Більше того, надходження можуть навіть зрости через розширення податкової бази, викликане зростанням виробництва, не обтяженого високими податками.

Рекомендації прихильників теорії пропозиції були реалізовані й одержали апробацію в заходах економічної політики деяких країн у першій половині 80-х рр., які зважилися на істотне зниження податкових ставок, скорочення соціальних програм, надання податкових пільг інвесторам, скорочення термінів амортизації устаткування. Практика підтвердила наявність залежностей, про які говорили сеплайсайдери, але близькість цих зв'язків залишалася предметом дискусій. Так, стимулюючий вплив зниження податків міг проявитися в тривалій перспективі і виявитися незначним у даній конкретній ситуації. Залишалось спірним також питання про те, на що більшою мірою впливає зниження податків — на пропозицію або на попит. Якщо вплив на попит виявиться сильнішим, це може призвести до збільшення бюджетного дефіциту і посиленню інфляції. Крім того, прихильникам теорії пропозиції довелося визнати, що позитивний ефект їх рекомендації можуть принести лише у поєднанні з іншими заходами впливу на економічну кон'юнктуру, зокрема, з обмеженням грошової маси згідно рецепту монетаристів.

Однак все це не перешкодило теорії пропозиції істотно вплинути як на характер теоретичних уявлень, так і на спрямованість економічної політики. У ній знайшли відображення проблеми, з якими довелося зіштовхнутися економіці, що активно використовувала методи державного регулювання, і були запропоновані варіанти вирішення цих проблем шляхом мобілізації продуктивних можливостей ринкової системи господарства.

Інший варіант нової класичної макроекономіки — *теорія раціональних очікувань* — акцентувала увагу на ще одному важливому постулаті неокласики — раціональності поведінки економічних суб'єктів, яка досягається шляхом оптимізації прийнятих рішень. Економічний суб'єкт у неокласичній моделі мав повну інформацію про процеси, які відбуваються в економіці, і, зіставляючи витрати і вигоди, вибирав найкращий для себе спосіб дій. Здійснений вибір точно збігався із очікуваним результатом. Всілякі відхилення від оптимальності, викликані невизначеністю,

виключалися. Помилкові рішення негайно корегувалися ринковим механізмом, який повертає систему в рівноважний стан.

Схематизм і недостатня реалістичність подібного підходу ставала особливо очевидною під час переходу економічного аналізу на макрорівень. Тут ситуація визначається не калькуляцією економічних суб'єктів, а процесами, обумовленими невизначеністю, недостатньою інформацією знанням і не залежними від суб'єктивних бажань і рішень. Наприклад, інфляція, безробіття, підйоми і спади в економіці не є результатом або свідомим вибором, а породжені невідповідностями і диспропорціями, які виникають між народногосподарськими агрегатами: сукупним попитом та сукупною пропозицією, нагромадженням і споживанням, заощадженнями й інвестиціями і т. п. Зробивши об'єктом своїх досліджень ці процеси, кейнсіанці разом з тим позбавили макроекономічний аналіз мікроекономічної бази. Економіка поставала як сукупність взаємодіючих макровеличин, які розглядалися поза поведінкою господарюючих суб'єктів. Знаючи міру взаємодії цих величин, можна ними маніпулювати, і уряд, проводячи дискреційну економічну політику, повинен відслідковувати порушення необхідної рівноваги і швидко на них реагувати.

У цій схемі безсуб'єктної економіки відсутня поведінкова складова, яка є основою маржиналістського мікроаналізу. Заповнити цю прогалину спробували монетаристи, звернувшись до категорії очікувань. У висунутій Мілтоном Фрідменом концепції адаптивних очікувань економічні суб'єкти будують свою поведінку, спираючись на минулий досвід, який вони екстраполюють на майбутнє. Якщо сьогодні спостерігається зростання цін, то і завтра цілком ймовірно збільшення інфляції. Відповідно до цих очікувань приймаються рішення про покупки, продажі, інвестиції, зарплати, які складаються в агрегатні показники макроекономічних тенденцій. Оскільки майбутнє невизначене, а знання про нього обмежені, прогнозовані очікування виправдуються далеко не завжди. Реальний перебіг процесів часто не збігається з припущеннями, які доводиться корегувати в ході економічної діяльності. У тривалій перспективі основні макроекономічні показники прагнуть до своїх «природних» значень, забезпечуючи достатню стабільність. Але за короткий проміжок часу розбіжності між очікуваними та дійсними процесами можливі й помилкові рішення вимагають корегувань шляхом проведення певної економічної політики.

Таке трактування очікувань не задовольнило представників «нової класики». Їм здалося нелогічним припущення про те, що

економічні суб'єкти, які на мікрорівні поведуться абсолютно раціонально, оптимально використовуючи доступну їм інформацію, переходячи на макрорівень, втрачають здатність до раціональної поведінки і роблять свої припущення, лише пристосовуючись до минулого досвіду. Було висунуто гіпотезу *про раціональні очікування*, суть якої зводилася до того, що передбачення будуються не тільки на базі отриманого досвіду, але і на основі вміння аналізувати досконалу інформацію, надану конкурентним ринком. Вперше ідея була сформульована американцем **Джоном Мутом (нар. 1930)** на початку 60-х рр., а потім у 70—80-і рр. розроблялася рядом вчених американських університетів — **Томасом Сарджентом, Едвардом Прескоттом, Робертом Барроу** та особливо **Робертом Лукасом (нар. 1937)**, відзначеним за дослідження в цій галузі Нобелівською премією (1995).

Теорія раціональних очікувань ґрунтується на базовій класичній тезі про те, що ринкова система висококонкурентна і властивий їй механізм регуляції (гнучкі ціни, заробітні плати, відсоткові ставки) здатний швидко надавати інформацію, необхідну економічним суб'єктам для прийняття господарських рішень. Цю інформацію, як будь-який обмежений ресурс, люди прагнуть використовувати оптимально. Тому вони не просто будуть пристосовуватися до тієї чи іншої економічної ситуації, використовуючи свої знання, будуть намагатися зрозуміти причини її виникнення та врахувати можливі наслідки розвитку подій, у тому числі й результати проведеної урядом політики, після чого прийняти рішення, які максимізуватимуть їх вигоду. Їх поведінка буде абсолютно раціональною і, хоча помилкові рішення окремих суб'єктів цілком можливі, в середньому ймовірність серйозних відхилень очікуваних результатів від об'єктивно необхідних наближається до нуля. Якщо, наприклад, спостерігається зростання цін, то, ґрунтуючись на моделі адаптивних очікувань, слід припустити можливість їх подальшого підвищення, у зв'язку з чим виробникам потрібно розширити обсяги продажів, а споживачам робити запаси. Однак, згідно з моделлю раціональних очікувань, суб'єкти, насамперед, прагнутимуть визначити причини зростання цін, з'ясувати, наскільки стійка ця тенденція і чи не є це прості кон'юнктурні коливання, а також врахувати наслідки антиінфляційних заходів уряду, після чого прийняти ними рішення можуть і не збігтися з тими, котрі визначалися адаптивними очікуваннями.

Прихильники теорії раціональних очікувань ґрунтуються на тому, що звичайні господарюючі суб'єкти — фірми, домашні господарства, наймані робітники — мають ту ж інформацію і вмі-



ють її аналізувати так само, як і ті, хто наділений правом формувати і проводити економічну політику. Вони розуміють її задачі і цілі, передбачають результати і приймають контрзаходи, покликані забезпечити їх приватні інтереси. Через це дискреційна економічна політика, яка прагне активно корегувати хід економічних процесів, найчастіше не досягає своїх цілей і втрачає сенс.

Припустимо, економіка переживає спад і уряд разом із Центральним банком для розширення обсягу виробництва і зайнятості проводять політику дешевих грошей: скуповують державні цінні папери, знижують норму обов'язкових резервів і облікову ставку. Внаслідок цього збільшуються кредитні можливості комерційних банків, покликані стати джерелом додаткових інвестицій. Однак «раціональні» суб'єкти господарювання розуміють, що збільшення надлишкових резервів комерційних банків означає зростання грошової пропозиції і цілком обґрунтовано очікують інфляційного зростання цін. Тому вони заподіють захисні міри: робітники будуть вимагати підвищення зарплати, підприємці не будуть поспішати з інвестиціями, передбачаючи збільшення витрат, кредитори підвищать відсоткові ставки, прагнуть компенсувати можливі втрати від інфляції. Внаслідок усього цього збільшення реального обсягу виробництва і зайнятості не відбудеться. Політика дешевих грошей призведе до інфляції, а не до зростання виробництва. Якщо ж в умовах інфляційного зростання цін уряд буде проводити жорстку кредитно-грошову політику для скорочення грошової пропозиції та інвестиційних витрат, то «раціональні суб'єкти», передбачаючи неминуче у цих умовах зростання безробіття, будуть очікувати повернення політики дешевих грошей і слабо відреагують на прагнення загальмувати інвестиції і зменшити обсяги виробництва.

Інакше кажучи, регулярна грошова і фіскальна політика не може мати істотного впливу на стан економіки. Домогтися бажаного результату шляхом впливу на керовані змінні можна лише тоді, коли здійснювані у галузі економічної політики заходи будуть несподіваними для господарюючих суб'єктів. Але такий вплив неминуче буде непослідовним і короточасним, а отже, державі не під силу змінити природний хід економічних процесів. Вона може лише імітувати регулюючі дії, вносячи в економічне життя ще більшу невпорядкованість.

Здатність економічних суб'єктів приймати раціональні рішення на основі повної інформації, доступної усім однаковою мірою, розглядається як найважливіший елемент механізму ринкового саморегулювання. Якщо з деяких причин ситуація відхиляється

від «природного» стану (рівноважних цін, природного рівня безробіття і т. п.), саме рішення, прийняті на основі раціональних очікувань, повертають її на рівноважну траєкторію, забезпечуючи можливість стійкого функціонування. Однак умовою безперервної дії такого механізму є високий ступінь конкурентності ринків, гнучкість цін, заробітних плат і відсоткових ставок, які миттєво реагують на зміну ринкової ситуації, забезпечуючи підтримку рівноважних обсягів виробництва і зайнятості.

Таке трактування ринкового механізму було по-своєму логічне і послідовне, насамперед тому, що дозволяло застосувати той самий методологічний підхід (поведінковий аспект) до аналізу процесів, які відбуваються як на мікро-, так і на макрорівнях. Але якщо поведінка економічних суб'єктів забезпечувала динамічну рівновагу на всіх рівнях, то виникло питання, чому наявні циклічні коливання, і які їх джерела.

Відповідь на це питання Роберт Лукас запропонував у своїй *теорії циклу*. Прийняти монетаристську концепцію, яка пояснює підйоми і спади в економіці помилками і несвоєчасними рішеннями урядових і фінансових органів, він не міг, тому що це суперечило б основній ідеї про раціональність очікувань, які покликані корегувати і виправляти помилкові рішення, передбачаючи їх наслідки. Тому як причину, яка викликає циклічні коливання, висувається версія про недосконалість інформації. Суть її в тому, що інформація, якою володіють господарюючі суб'єкти, не рівноцінна: продавці більше знають про свій товар, ніж покупці; те, що відбувається на одному ринку, не завжди повністю відомо тим, хто оперує на інших ринках. Якщо, наприклад, зросла ціна на який-небудь товар, виробник може вирішити, що це результат попиту на нього, не знаючи, що це — наслідок загального інфляційного зростання цін на всіх ринках. Він розширює виробництво, його шлях повторюють інші виробники, і починається підйом. Зворотна ситуація буде мати місце, якщо відносне падіння цін на які-небудь товари буде сплутано із загальним спадом в економіці. Коли помилки виявляються, вживаються заходи для їх виправлення, чим і пояснюються коливальні процеси в економіці.

У такому поясненні було закладено деяку логічну суперечливість. З одного боку, припускалося, що економічні суб'єкти здатні з великою точністю передбачати наслідки досить кваліфікованих заходів урядового регулювання економіки і протистояти їм, але, з іншого, — вони не можуть відрізнити загальну інфляцію від локальних коливань цін на окремі товари.

Подібна непослідовність робила теорію раціональних очікувань уразливою для критики з боку опонентів, що також дорікали їй прихильникам у недостатній реалістичності тверджень про те, що звичайні економічні суб'єкти здатні вирішувати складні оптимізаційні задачі під час вибору найбільш раціональної лінії поведінки. Не узгоджується з реальністю і найважливіша передумова теорії раціональних очікувань — досконала конкуренція ринків, гнучкість цін і здатність миттєво пристосовуватися до ринкових ситуацій, які змінюються.

Все це свідчить про те, що моделі прихильників даної теорії становлять швидше витончені логічні конструкції, ніж опис реальних ситуацій, вірогідність яких може мати емпіричне підтвердження.

І все-таки теорія раціональних очікувань завоювала широку популярність у 80-і рр. ХХ ст. В основному через те, що зробила спробу ліквідувати істотну прогалину попередніх концепцій, об'єднавши єдиним методологічним підходом мікро- і макроекономічний аналіз, надавши економічній науці цілісність, якої їй не вистачало.

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Які основні причини, що призвели до відродження неокласичних ідей?*
- 2. У чому полягає сутність і характерні риси неолібералізму?*
- 3. Які особливості притаманні неоліберальним теоріям економічного росту?*
- 4. Що являє собою модель економічного зростання Роберта Солоу?*
- 5. У чому суть навчання Ф. Хайєка про спонтанний ринковий порядок?*
- 6. Які основні твердження теорії «соціального ринкового господарства» Фрайбургської школи?*
- 7. У чому полягає сутність навчання В. Ойкена про економічні порядки?*
- 8. На яких принципах базується економічна концепція монетаристів? Яку роль у їх теорії відіграє кількісна теорія грошей?*
- 9. Що являє собою «грошове правило» М. Фрідмена?*
- 10. У чому полягає суть теорії пропозиції?*
- 11. Що таке «ефект Лаффера»?*
- 12. У чому суть теорії раціональних очікувань?*
- 13. Яке пояснення причинам циклічних коливань дає Р. Лукас?*

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ НАПРЯМОК У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

- *Методологічні особливості та еволюція інституціоналізму.*
- *Американський інституціоналізм та його різновиди.*
- *Теорії технологічного детермінізму.*
- *Соціологічний інституціоналізм Ф. Перру.*
- *Неоінституціоналізм.*

### 9.1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Істотні зміни, які відбулися в характері ринкової економічної системи на рубежі XIX і XX ст. — поширення монопольних і олігопольних ринкових структур, активізація господарських функцій держави та ін. — поставили під сумнів деякі фундаментальні положення неокласичної теоретичної доктрини і спричинили виникнення ряду альтернативних течій економічної думки.

Однією з таких течій, які з'явилися ще до оформлення кейнсіанства в ролі провідної опозиційної до моделі неокласики сили, став *інституціоналізм*, представники якого протиставили класичній моделі самоврегулювувачій системи погляд на економіку як на постійно змінний процес еволюціонування господарських форм і утворень — інститутів.

Поняття інституту — центральне в цій концепції — має досить широке трактування. Інститути розглядали як спосіб мислення та дії, який закріпився у звичках, звичаях, нормах поведінки соціальних груп і спільнот, а також у законодавчих установах. Це — сталий порядок речей, закріплений у формі звичаю, закону або постанови. У такому значенні можна говорити про інститути родини, держави, права, приватної власності, моралі, ринку, кооперації, вищої освіти і т. п. Суспільство в цілому і його економіка зокрема являють собою переплетення і неперервну тканину інститутів, і щоб знайти закономірності розвитку, потрібно просто відслідковувати їх еволюцію. В такому підході чітко простежується споріднення з німецькою історичною школою, яка розглядала економіку не як сукупність незале-

жних індивідуальних господарств, що взаємодіють на вільному ринку згідно з раз і назавжди встановленими «природними» законами, а як соціальну систему, що еволюціонує в ході історичного процесу.

Послідовний *історизм* — характерна риса методології інституціоналізму. Економічний лад суспільства є результатом процесів, що йдуть з минулого в сьогодення. Хід цих процесів схожий на біологічну еволюцію, найбільш істотними рисами якої є мінливість і пристосовуваність.

У процесі еволюції відбувається природний добір інститутів: ті, що не виправдали себе і віджили, відмирають, а які вижили — видозмінюються і пристосовуються до нових умов. Звідси випливало, що пізнати економічні явища можна тільки в їх історичному розвитку, у динаміці, а не шляхом побудови абстрактних універсальних схем оптимального розподілу ресурсів у ході ринкової конкуренції. Це означало, що необхідно враховувати не тільки суто економічні, але і соціальні, правові, психологічні, політичні та інші фактори суспільного розвитку. Економічна теорія тісно взаємодіє з іншими суспільними науками — соціологією, психологією, правом, і лише такий *міждисциплінарний підхід* дозволяє провести комплексний аналіз реального економічного ладу.

Такий аналіз передбачає розгляд ринкової системи як *соціального інституту*, що підлягає глибоким змінам у ході історичної еволюції. Ринок не можна уявляти як позаісторичне явище, як арену взаємодії незалежних господарюючих індивідів, які вільно конкурують один з одним. Він трансформується разом зі змінами всієї інституціональної системи суспільства. Поява великих корпорацій, які встановлюють контроль над обсягами виробництва і цінами; гіпертрофоване роздування кредитної сфери, що спотворює реальні можливості виробництва і збуту; істотні зрушення рівня та структури масового споживання, активне втручання держави в економічне життя — все це робить неокласичну модель ринку безнадійно застарілою. Сучасний ринок — це великі корпорації, які самі формують ринкові умови, їх поведінка визначається зовсім іншими мотивами, ніж поведінка вільних господарюючих суб'єктів. Крім того, він має потребу в деякій дозі державного регулювання, зокрема, у тих сферах, де суто ринкові регулятори виявляються неспроможними («зовнішні ефекти», суспільні товари і т. п.).

У зв'язку з цим об'єктом критики в інституціоналістів стала неокласична поведінкова модель «раціональної економічної людини», яка максимізує свою вигоду шляхом зіставлення витрат і

корисностей на основі суто індивідуальних уявлень про перевагу того чи іншого вибору. Економічна поведінка людей, на думку інституціоналістів, формується під впливом факторів не стільки індивідуальної, скільки соціальної психології: звичаїв, традицій, усталених норм поведінки, моди, впливу реклами. Нерідко люди схильні діяти на шкоду своїй вигоді з міркувань престижу, почуття обов'язку, групової солідарності і т. п. Тому економічна наука повинна вивчати поведінку не ізольованих «робінзонів», а групових інститутів — профспілок, корпорацій, політичних партій, яка визначається впливом не тільки ринкових стимулів, але і факторами позаринкового і навіть позаекономічного характеру — соціальними, правовими, політичними. Економічна теорія перетворюється в економічну соціологію, задача якої — простежити взаємини великих соціальних груп і утворень, що впливають на економічну поведінку. Об'єктами досліджень стають суспільні протиріччя, конфлікти інтересів, пошуки способів їх вирішення і вироблення рекомендацій, які б дозволили здійснити «соціальний контроль над економікою». Розв'язанню цієї задачі найбільшою мірою сприяє описово-статистичний метод аналізу. Докладне вивчення реальної дійсності, опис і узагальнення фактів дозволяє щонайкраще зрозуміти зміни, які відбуваються в економіці, оцінити конкретну економічну ситуацію і запропонувати практичне вирішення найважливіших соціально-економічних проблем.

Згідно з особливостями своєї методології, в основі якої лежить принцип еволюціонізму, покликаний відображати мінливість і пристосовуваність економічних форм, змінюється і сам інституціональний напрямок, проходячи у своєму розвитку ряд етапів.

Виникнувши наприкінці XIX ст., ідеї інституціоналістів у 30-і рр. XX ст. оформилися в самостійну течію як реакція на значні зміни в характері ринкової економіки (монополізація, глибокі кризові потрясіння, соціальні конфлікти) і нездатність неокласичної ортодоксії вписати ці зміни в систему своїх теоретичних уявлень. На цьому етапі їх позиція мала очевидну критичну спрямованість, вирішуючи задачу виявлення загострених протиріч і пошуку шляхів їх пом'якшення. Вони досліджують конфлікти інтересів різних соціальних груп і класів, виявляють межі можливостей ринкової системи автоматично відновлювати порушену рівновагу й обґрунтовують необхідність соціального контролю над економікою, у встановленні якого важливу роль повинен відігравати інститут держави. В умовах посиленої нестабіль-

ності економіки наприкінці 20-х — на початку 30-х рр. ці ідеї привернули до себе увагу та набули досить широкого поширення. Однак із другої половини 30-х рр. лідерство у галузі економічної теорії переходить до кейнсіанства, яке відтіснило інституціоналізм на периферію економічної думки.

Нова хвиля популярності цього напрямку припадає на 50—60-і рр. ХХ ст. і пов'язана із спробами осмислення соціально-економічних наслідків науково-технічної революції. З глибокими технічними і технологічними зрушеннями в характері продуктивних сил пов'язувалися надії на кардинальну трансформацію системи суспільних відносин і насамперед економічних. Теорії інституціоналістів втрачають критичну тональність, акцентуючи увагу на трансформуючій ролі технічного прогресу, який здатний сам по собі забезпечити перехід суспільства в якісно новий стан «загального благоденства». Носіями прогресу стають великі корпорації та інші організовані соціальні групи, які привносять у систему елементи впорядкованості та раціональності. На даному етапі інституціоналізм, що до цього був переважно американським явищем, набуває більш широкого поширення: з'являються його французький і шведський різновиди. У методологічному плані він перебуває під сильним впливом кейнсіанства, що проявилось в акценті на макроаналізі та у визнанні необхідності державного регулювання економіки.

Криза кейнсіанства у 80-і рр. ХХ ст. та відродження неокласичних традицій вплинули і на інституціональний напрямок. Формується нова його версія, що отримала назву «неоінституціоналізм». Зберігши найважливіші методологічні позиції «старого» інституціоналізму — еволюціонізм, розширене трактування предмета економічної науки — нова генерація запозичила в неокласики техніку мікроекономічного аналізу, застосувавши її у дослідженні поведінки соціальних інститутів. У центрі їх уваги, як і в неокласиків, — проблема раціонального вибору, але в умовах не тільки ресурсних, але й інституціональних обмежень: неповної інформації, невизначеності та ризику, порушення умов контрактів.

Прагнення неоінституціоналістів синтезувати різні підходи до вирішення економічних проблем привертають до цього напрямку підвищену увагу і сприяють його бурхливому розвитку, і хоча формування власної методологічної й теоретичної основи ще не завершено, воно вже міцно увійшло в основний потік (mainstream) сучасної економічної науки.

## 9.2. АМЕРИКАНСЬКИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ТА ЙОГО РІЗНОВИДИ

Біля джерел інституціонального напрямку стояла група американських економістів, найбільш помітною фігурою серед яких був **Торстейн Веблен (1857—1929)**, син норвезького емігранта, який викладав у Чикагському університеті. Він виступив із рядом критичних щодо традиційного маржиналізму праць, найвідомішими з яких були *«Теорія бездіяльного класу (1899)», «Теорія ділового підприємства» (1904), «Абсентеїстська власність» (1923).*

Проголосивши в ролі вихідного методологічного принципу еволюційний підхід до аналізу економіки, Веблен прагне відстежити процеси природного добору і пристосовування різноманітних соціальних інститутів. Інституціональна динаміка відображає особливості людської поведінки, яка формується під впливом різних інстинктів, притаманних природі людини: батьківського, майстерності, порожньої цікавості, войовничої поведінки, корисливості. Комбінації інстинктів закріплюються у вигляді соціальних звичок, які формують традиції, звичаї, напрям думок, тобто певні соціальні інститути. Однак під впливом зміни умов життя змінюється і характер поведінки людей, у той час як інститути залишаються результатом процесів, що відбувалися у минулому. Виникає протиріччя, яке вимагає зміни інститутів, їх пристосування до нових обставин. Саме так відбувається еволюція суспільних систем від епохи дикунства до машинної системи.

Основним протиріччям сучасного йому суспільства Веблен вважав «дихотомію індустрії та бізнесу». Спосіб мислення та інтереси промисловців і бізнесменів не тільки не збігаються, але найчастіше суперечать один одному. Якщо метою перших є «виготовлення благ», виробництво, то ціль других — «роблення грошей», прагнення до наживи. Психологія бізнесу створює перешкоди на шляху технічного прогресу, машинної техніки, оскільки непродуктивно використовує наявний у їх розпорядженні капітал. Він не вкладається у виробництво, а віддається в кредит. Джерелом доходу для бізнесменів стають не зростаючі обсяги продукції, яка випускається, а фінансові спекуляції: маніпуляції цінними паперами, гра на біржі і т. п.

Власність все більше набуває фіктивного характеру, стаючи «абсентеїстською» (absent — відсутній), втіленою не в реальному матеріальному багатстві, а в його невлених фінансових титулах: акціях, облігаціях, кредитних зобов'язаннях. Ці форми ба-



гатства мають самостійний характер руху, можуть концентруватися в чийхось руках, отримуючи монопольну владу, що дає можливість створювати штучну нестачу товарів і роздувати ціни.

Відірваність абсентеїстської власності від реальної створює величезний розрив між грошовою оцінкою капіталу і його дійсною вартістю. Завищені купівельні можливості фірм спричиняють кредитну інфляцію, що призводить до спаду виробництва і кризи.

Носієм всіх цих негативних тенденцій є інститут «бездіяльного класу» — власників, які ведуть паразитичний спосіб життя і не беруть участь у створювальному процесі виробництва благ і послуг. Основою їхнього добробуту є багатство, накопичене у вигляді фінансових активів, що визначає їх місце в соціальній структурі суспільства, ступінь престижності займаного ними становища, спосіб життя, заснований на демонстративному суперництві в марнотратному споживанні. Така поведінка представників бездіяльного класу створює економічні ситуації, які не можна пояснити з точки зору загальноприйнятої неокласичної теорії попиту. У випадку збільшення ціни на який-небудь престижний товар, вони не скорочують попит на нього, а зі сnobістських мотивів збільшують його. Така ситуація отримала згодом назву «ефект Веблена».

Бездіяльний клас є гальмом на шляху суспільного прогресу і через марнотратне використання ресурсів, і через властиву йому консервативність, прагнення зберегти старі інститути, які забезпечують йому пануюче становище.

Антиподом бездіяльному класу є клас науково-технічної інтелігенції. Його інтереси обумовлені принципами виробничої раціональності. Він — носій науково-технічного прогресу, у його руках знаходиться управління складними системами сучасного виробництва, яке немислиме без спеціальних знань і високої кваліфікації. Антагонізм між індустрією і бізнесом вирішується шляхом переходу влади до інженерно-технічної еліти. Під загрозою загального страйку підприємці змушені будуть передати правління «Генеральному штабу інженерів і техніків», яке буде здійснювати керівництво суспільством в інтересах зростання виробництва, а не на догоду корпоративним фінансам. Верлен, таким чином, стояв біля витоків формування технократичного варіанту інституціоналізму, який набуде широкого розповсюдження вже на наступному етапі його еволюції.

Учнем і послідовником Веблена був **Уеслі Клер Мітчелл (1874—1948)**. Завдання своїх досліджень він бачив у з'ясуванні

справжніх мотивів господарської поведінки людей, що, на його думку, не підтверджує уявлень про раціонального суб'єкта, який прораховує свої дії в прагненні одержати максимум задоволення. Поведінка визначається різними звичками та інстинктами і значною мірою ірраціональна. Це проявляється у розриві між динамікою виробництва і динамікою цін, який Мітчелл досліджує, залучаючи великий статистичний матеріал. Він доходить до висновку, що рух цін обумовлений не змінами у характері та обсягах виробництва, а прагненням до отримання грошей. Гроші відіграють відносно самостійну роль у житті суспільства, маючи суттєвий вплив на характер людської поведінки. Тому в центрі уваги дослідників повинна бути еволюція інститутів грошового господарства. Сам Мітчелл пропонує зразок такого аналізу в роботі «*Історія грінбеків*» (1903), у якій простежується рух цін і маси паперових грошей в період громадянської війни у США.

Прагнення до отримання прибутку, тобто збільшення багатства в грошовій формі, Мітчелл вважає природним для грошової системи і розглядає його як рушійний мотив економічної діяльності. На відміну від Веблена, він не вбачає у цьому нічого недостойного і порочного. Проблема, на його думку, полягає не у вмінні «робити гроші», а в мистецтві їх раціонального витрачання. Витрачання грошей найчастіше обумовлено не дійсними потребами, а бажанням самоствердитися, набути іміджу, перевершити суперника. Це може призвести до диспропорцій, які викликають коливання економічної кон'юнктури. У зв'язку з цим Мітчелл звертається до аналізу циклічних процесів, використовуючи багатий фактичний матеріал, зібраний в очолюваному ним Національному бюро економічних досліджень. Результатом стало доповнене перевидання написаної ще в 1913 році книги «*Економічні цикли*» (1927). Циклічні коливання являють собою чергування підйомів і спадів економічної кон'юнктури, які виникають під впливом процесів, що відбуваються в інституціональній сфері підприємництва. Прагнення до отримання прибутку викликає різномірні й асинхронні реакції різних ринкових інститутів — цін, грошового обігу, банківської системи, наслідком чого стають або поживавлення і підйом економіки, або рецесія. Циклічність — характерна риса економіки, підпорядкованої інтересам бізнесу. У той же час перебіг циклів підлягає регулюючому впливу, якщо впливати на них шляхом корекції інститутів ринку — фінансів, кредиту, грошового обігу. Державні установи повинні розробляти і реалізовувати програми антициклічного регулювання, по-

кликані забезпечити більш рівномірний економічний і соціальний розвиток.

Третім помітним представником раннього етапу американського інституціоналізму був **Джон Роджерс Коммонс (1862—1945)**. Крім викладацької діяльності у Вісконсинському університеті, він брав активну участь у роботі деяких урядових організацій, які займалися питаннями робочого законодавства, співробітничав з Американською федерацією праці, розробляв законопроекти, що стосуються проблем соціальної захищеності. Його практична діяльність стала основою для теоретичних узагальнень і розробки системи ідей, що представлені в праці *«Інституціональна економічна теорія»* (1934).

В розумінні Коммонса інститути — це історично сформовані звичаї, які відображають особливості колективної психології і закріплені у вигляді юридичних норм та постанов. Саме інститути права відображають результати взаємодії організованих соціальних груп, — корпорацій, профспілок, державних установ — які досягають розумних компромісів і забезпечують нормальне функціонування економіки.

Не індивідуальні інтереси, а колективні дії визначають хід економічних процесів. Ці дії вимагають дотримання певних правових рамок, встановлюваних шляхом судових рішень. Вивчення матеріалів судових справ за кілька сторіч дозволяє скласти уявлення про те, яким чином реалізуються колективні інтереси та приймаються економічні рішення.

В основі колективної взаємодії лежить поняття «угоди» (транзакції). Учасниками угод є як колективні інститути, так й індивіди. За своїм характером виділяють три типи угод: торгові, управлінські та раціонуєчі. Торгові становлять основну масу мінових відносин; управлінські — це відносини між керівниками і підлеглими; раціонуєчі — встановлюють норми і зобов'язання сторін: ставки оподаткування, відрахування в бюджет, фіксовані ціни.

Кожна угода включає три етапи: конфлікт, взаємодія і вирішення конфлікту. Учасники угоди спочатку протиставляють свої позиції, проводять переговори, шукають узгодження інтересів, нарешті, приходять до угоди, яка всіх влаштовує. У ході транзакційного процесу встановлюється «розумна цінність», яка є гарантією майбутніх очікувань. Міцний і стійкий контракт забезпечує виконання надій, пов'язаних із заключенням угоди, визначаючи таким чином її цінність. Оскільки надійність контрактів може бути гарантована їх законодавчим оформленням і підтвердженням,

категорія цінності набуває юридичної інтерпретації, як передбачене право на майбутнє благо або послугу.

Розумна цінність досягається шляхом узгодження інтересів впливових колективних інститутів — корпорацій, профспілок, політичних партій, які виробляють регламентуючі правила, які всіх задовольняють, що і забезпечує підтримку суспільної рівноваги. Людський розум, на думку Коммонса, цілком здатний розв'язати всі актуальні проблеми, якщо його направити на правильний шлях. Задача економічної науки в тому і полягає, щоб виробити рекомендації з перебудови економічного життя на розумних засадах. Цю оптимістичну впевненість у силі людського розуму і його здатності знаходити раціональні рішення шляхом спільних узгоджених зусиль Коммонс виразив у останній своїй праці *«Економіка колективних дій»* (видана посмертно в 1950 р.), а також намагався реалізувати на практиці, беручи участь у розробці проектів трудового законодавства і соціального захисту.

### 9.3. ТЕОРІЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ДЕТЕРМІНІЗМУ

Початок другої половини ХХ ст. ознаменувався досить високими темпами зростання світової економіки, в основі яких лежало масове оновлення основного капіталу у процесі відновлення зруйнованого війною господарства. Оновлення супроводжувалося масовим впровадженням у виробництво новітніх досягнень науки і техніки, що характеризувалося як «науково-технічна революція». Її наслідком стали істотні зрушення в структурі виробництва і споживання розвинутих країн світової економіки, що в свою чергу породило зміни форм організації господарських процесів. Провідну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу стали відігравати великі корпорації, у тому числі транснаціональні, діяльність яких будувалася не стільки на принципах ринкової, скільки на принципах прямої управлінської координації. Всі ці явища вимагали теоретичного осмислення, що не завжди вдавалося зробити на базі традиційних кейнсіанських і неоліберальних концепцій.

У таких умовах знову відроджуються інституціональні традиції еволюційного підходу до аналізу економічних процесів. У центрі уваги опиняються процеси трансформації господарської організації під впливом прогресу науки і техніки, що виступають як самостійні сили, які детермінують хід економічного розвитку. Еволюція суспільства відбувається під впливом «імперативів ін-

дустріалізму», що змінюють характер поведінки економічних суб'єктів, насамперед, великих корпорацій.

Найбільше повно позиції «індустріальної» галузі інституціоналізму знайшли відображення у працях американського економіста канадського походження **Джона Кеннета Гелбрейта (1908—2006)**.

У своїй першій праці *«Американський капіталізм. Теорія зрівноважуючих сил»* (1952), яка набула широкої популярності, він акцентує увагу на тому, що традиційні уявлення про ринок як про систему, що регулюється конкуренцією численних продавців і покупців, які вільно взаємодіють між собою, безнадійно застаріли. Насправді ринок — це протистояння різних організованих угруповань. Корпораціям виробників протистоять кооперативні об'єднання споживачів, організації постачальників, профспілки найманих робітників. Це протистояння не дозволяє цілком монополізувати ринок і створює ситуацію рівноваги, де економічній силі продавців протистоїть зрівноважуюча сила організованих покупців. Ще однією зрівноважуючою силою виступає держава, яка виконує роль арбітра під час порушення збалансованості сил великого бізнесу, профспілок, споживчих об'єднань. Дія зрівноважуючих сил проявляється лише за умов високого ступеня організованості економіки, що, у свою чергу, є наслідком високого рівня технічної та наукової оснащеності виробництва.

Більш глибокий і безпосередній вплив «імперативів індустріалізму» на трансформації, які відбуваються в суспільстві, розглядається Гелбрейтом у трилогії *«Суспільство достатку»* (1958), *«Нове індустріальне суспільство»* (1967) та *«Економіка і суспільна мета»* (1973).

У першій з цих книг показано, що сучасна техніка і новітні технології дозволяють майже цілком вирішити проблему виробництва товарів масового споживання, забезпечивши їх достаток. Проблема полягає в тому, що вироблені блага необхідно раціонально розподілити, а існуюча система розподілу не дозволяє зробити це досить успішно. Орієнтація на часткові форми споживання порушує соціальний баланс, породжуючи відставання в споживанні суспільних благ і послуг. Необхідні великі інвестиції, насамперед державні, у сферу комунальних послуг, охорону здоров'я, освіту, а також на захист навколишнього середовища від наслідків бурхливого зростання виробничих потужностей.

Найбільшу популярність Гелбрейту принесла друга книга трилогії — *«Нове індустріальне суспільство»*. Сучасне суспільство, як вважає автор, під впливом технічного прогресу поступово

трансформується у деяку «індустріальну систему», в якій провідну роль відіграють великі корпорації. Саме вони випускають основну масу продукції і тільки вони можуть опанувати науково-технічні досягнення, що недоступно дрібним підприємствам неорганізованого сектора економіки.

Великі корпорації не просто зайняли пануюче становище в економіці, головне — змінюється їх внутрішня сутність. Приватнопідприємницька компанія поступається місцем принципово новому соціальному інституту — «зрілій корпорації». Характерною її особливістю є відсутність чітко визначеного власника капіталу, який стає колективною власністю численних акціонерів. Через це сам інститут власності втрачає своє значення, поступаючись впливом владі тих, хто фактично приймає рішення щодо організації складної системи сучасного виробництва. Такі рішення — результат колективної роботи менеджерів, інженерів, економістів, учених, тобто всіх, хто має спеціальні знання і досвід колективного прийняття рішень. Цю групу осіб Гелбрейт називає «техноструктурою». Саме їй належить реальна влада в «зрілій корпорації», вона є носієм цінностей індустріальної цивілізації. Її ціль — не максимізація прибутку з вкладеного капіталу, а раціональне господарювання, яке забезпечує міцні позиції на ринку. В цьому інтереси техноструктури збігаються з інтересами всього суспільства, оскільки процвітання корпорацій забезпечує стійке економічне зростання, розширення зайнятості, підвищення рівня споживання.

Але своїх цілей техноструктура може досягти лише за умови чіткої узгодженості дій на всіх етапах просування продукту від задуму до реалізації. У єдину мережу повинні бути пов'язані проектні та конструкторські розробки, договори на постачання сировини і комплектуючих виробів, контракти про закупівлі та продажі й багато чого іншого. Усе це неможливо здійснити в умовах стихійного ринку, і тому зрілі корпорації повинні планувати свою роботу. Лише планування може забезпечити стабільність і передбачуваність результатів. Не стихійна гра цін повинна визначати, попит на продукцію, а авторитетне рішення фахівців буде встановлювати, що виробляти і за якими цінами.

Хоча Гелбрейт і визнає, що сучасне йому суспільство ще не цілком відповідає характеристикам зрілої індустріальної системи, що існує неорганізований сектор, який є джерелом бідності, безробіття, соціальних конфліктів, але перспективи вбачаються в перемозі цінностей нової індустріальної цивілізації, де суспільні інтереси переважають над своєкорисливістю індивідуалізму.

Але вже в третій книзі — «Економіка і суспільна мета» — Гелбрейт більш тверезо оцінює трансформуючі можливості великих корпорацій, визнаючи, що вони значно частіше спокушаються перевагами безпосередніх вигод, ніж довгостроковими макроекономічними інтересами, і тому їх соціальну значимість було справді переоцінено. Це ж стосується і техноструктури, яка, незважаючи на провідну роль у корпоративній системі, піддається впливу бюрократизації, що руйнує, різко знижує її функціональну ефективність.

У зв'язку з цим центр ваги переноситься на проблеми соціального контролю над економікою. Ринковий механізм стихійного розподілу ресурсів не може достатньо ефективно здійснювати свої регулюючі функції в сучасній економіці, яка за своїм характером вимагає керованого розвитку. Його може забезпечити лише планування на державному рівні, об'єктом якого стають підприємства державного сектора. Державне підприємництво розглядається як найважливіший інструмент корегування і доповнення ринкового механізму. Особливе значення надається контрактній формі взаємин, у якій вбачається спосіб прямого впливу на обсяги, структуру, умови продажу товарів і послуг, за допомогою чого приватний сектор включається в русло державної політики. У такий спосіб досягається ефективне поєднання суперечливих інтересів різних соціальних груп і знаходяться оптимальні з суспільної точки зору рішення.

Усі ці заходи повинні в довгостроковому плані забезпечити трансформацію капіталізму в якісно інший суспільний устрій. Ця ідея найбільш повно втілилася у працях ще одного помітного представника другого етапу еволюції інституціоналізму, американського економіста **Роберта Хейлбронера (нар. 1919)**, серед кращих творів якого можна відзначити «*Межі американського капіталізму*», «*Між капіталізмом і соціалізмом*», «*Занепад цивілізації бізнесу*», «*Економічна трансформація Америки*».

Економічна система сучасного суспільства є продуктом тривалої еволюції, яка пройшла ряд етапів. На ранніх етапах головною рушійною силою трансформації була конкуренція, але з кінця ХІХ ст. зростання ролі науки і техніки в житті суспільства призвело до того, що провідною формою організації економічної діяльності стала корпорація. Хоча корпорації й внесли елемент впорядкованості в економічне життя, їхня діяльність не могла повною мірою відповідати потребам розвинутої індустріальної системи, і тому на новому етапі розвитку основну роль у трансформації повинна відігравати державна політика планування.

Перехід від одного етапу до іншого відзначений кризовими потрясіннями, що викликають якісні зміни в суспільному механізмі. Так, кризи кінця 70-х рр. повинні були призвести до широкого використання методів загальнодержавного планування, що забезпечить перехід суспільства в якісно новий стан.

Нова якість пов'язується, по-перше, зі змінами в соціальній структурі суспільства, де зменшується питома вага і роль верств, пов'язаних із приватнопідприємницькою діяльністю, у зв'язку з чим скорочуються регулюючі можливості ринкового механізму. По-друге, відбуваються зрушення у всій системі цінностей: культ матеріального достатку на базі економічного зростання, яке забезпечується ринковими оцінками доцільності та ефективності, поступається місцем гуманістичним критеріям вибору технологій та способів організації виробництва, що мають на меті гармонійне поєднання людської життєдіяльності та навколишнього середовища.

Технократичні ілюзії 60—70-х рр. ХХ ст. породили цілу серію концепцій, зміст яких полягав у обґрунтуванні ідеї соціальної трансформації під впливом досягнень науково-технічної революції. Прогрес техніки, оволодіння новими технологіями стають критеріями періодизації суспільного розвитку — від примітивних форм оволодіння ресурсами до індустріального суспільства, у якому високий рівень технічної оснащеності забезпечує можливість масового споживання. Такі ідеї було розвинуто у працях американця **Уолта Ростоу** «*Стадії економічного зростання*» (1960), француза **Жака Еллюля** «*Технологічне суспільство*» (1965).

Технократичний підхід використовувався не тільки для описання минулого і пояснення сьогодення, але і для конструювання футурологічних прогнозів, які стали своєрідною реакцією на розчарування від несправджених очікувань загального благоденства в межах індустріальної цивілізації. Їх автори припускали подальшу еволюцію в бік формування «постіндустріального суспільства», відмінною рисою якого стає уже не високий рівень техніки, а широке розповсюдження і всебічне використання знань. Висування на перший план інтелектуальної складової суспільного розвитку — характерна ознака концепцій «постіндустріального суспільства».

Одним з перших сформулював цю концепцію американський соціолог **Деніел Белл** у книзі «*Настання постіндустріального суспільства*» (1973), де прогнозував характерні риси такого суспільного устрою і намагався знайти деякі їх ознаки



вже на сучасному етапі розвитку. Першочергового значення все більше набувають наукові знання, які забезпечують прийняття рішень на основі «інтелектуальних технологій». Змінюється і соціальна структура суспільства, у якій найважливішими елементами стають університети, науково-дослідні інститути та організації, у зв'язку з чим роль «економіки бізнесу» зменшується і пануюче становище займають носії теоретичних знань, фахівці високої кваліфікації в різних сферах діяльності.

Подібні ідеї висловлювалися й іншим відомим американським соціологом — **Елвіном Тоффлером**. Розвиток суспільства, на його думку, відбувається через подолання гострих протиріч, шляхом потрясінь, криз і катастроф. У такий спосіб одна стадія розвитку змінює іншу подібно до хвиль. Перша хвиля в історії людства створила аграрну цивілізацію. Промислова революція породила другу хвилю, результатом якої стало індустріальне суспільство. Третя хвиля розпочалася з науково-технічної революції і повинна призвести до становлення «суперіндустріального суспільства», заснованого на якісно новому рівні обміну інформацією. Характеристику цієї останньої стадії Тоффлер пропонує у книзі *«Третя хвиля. Від індустріального суспільства до більш гуманної цивілізації»* (1980).

У цивілізації третьої хвилі споживчі цінності індустріального суспільства поступаються місцем на користь більш високomorальних гуманістичних цінностей, ствердженню і поширенню яких сприяє загальна інформатизація, створення комп'ютерних і комунікаційних мереж. Одним із найбільш значимих наслідків «інформаційної революції» є зміни у царині влади. Цьому процесу присвячено особливу працю Тоффлера *«Зрушення влади. Знання, багатство і насильство на порозі XXI сторіччя»* (1990). Джерелами влади в суспільствах минулого і сьогодення є насильство і багатство. Вони зберігають свою роль, і навряд чи варто сподіватися на їх швидке зникнення. Але все більшого значення починає набувати влада знання — влада найвищої якості, і зміни в співвідношенні джерел влади на її користь становлять сутність прогресивної трансформації суспільства. Цей процес важкий і суперечливий, і не всі його наслідки можна передбачити, але важливо враховувати саму цю тенденцію. «Прогнозуючи майбутнє, вступаючи на незнайому територію, — пише Тоффлер, — краще мати найбільш загальну і неповну карту, яку можна змінювати і доповнювати, ніж не мати ніякої».

#### 9.4. СОЦІОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ Ф. ПЕРРУ

Ідеї інституціоналізму зародилися і набули поширення в США, але знайшли своїх прихильників і в Західній Європі. У Франції, зокрема, з'явилася група економістів, яка критично сприймала як неокласичні так і кейнсіанські теоретичні позиції й акцентувала увагу на дослідженні поведінки не індивідуальних економічних суб'єктів, а соціальних груп та їх взаємин у процесі виробництва і розподілу. Такий підхід, що робить необхідним врахування політичних, соціальних, культурологічних аспектів суспільних відносин, зближує праці цих економістів з дослідженнями соціологів і дає підставу називати їх «соціологічним» напрямком інституціоналізму. Визнаним головою цієї школи був відомий французький економіст, директор Інституту економічного і соціального розвитку **Франсуа Перру (1903—1987)**. Серед його численних праць виділяється монографія *«Економіка ХХ століття»* (1961), у якій викладено основні ідеї цього напрямку французької економічної думки.

На формування цих ідей певний вплив, безумовно, мала традиційна для французької політичної економії увага до проблем державних фінансів, розподілу і перерозподілу доходів між різними класами, соціальними верствами і групами, що неминуче додавало економічним дослідженням соціологічне забарвлення. Грунтуючись на цій традиції, представники соціологічного напрямку включали в свій аналіз не тільки суто економічні процеси, але й інші елементи громадського життя — соціальну нерівність, взаємодію із навколишнім середовищем, особливості людської природи, вважаючи, що лише такий комплексний підхід дозволяє зрозуміти сутність економічного механізму. «Ринок, — пише Ф. Перру, — не можна зрозуміти без суспільства, у якому він функціонує».

Тому «загальна економічна теорія» не може обмежитися лише трактуванням закономірностей ринкового господарства, аналізом попиту та пропозиції як факторів, що забезпечують рівновагу, але повинна містити в собі і позаринкові відносини між соціальними структурами, що своєю поведінкою формують економічний простір. Вихідною категорією в теорії Перру є поняття «економічні структури». Вони становлять сукупність зв'язків, «силову мережу» відносин між простими і складними економічними одиницями, які групуються у певних поєднаннях. Ці структури досить стійкі, вони не залежать від кон'юнктурних та циклічних коливань товарних потоків і цін, слабо піддаються спробам їх свідо-

мої зміни, оскільки є результатом попередньої та поточної колективної діяльності: конкуренції, конфліктів, співробітництва. Їх важко знайти у вигляді чітких статистичних показників, але вони присутні у формі впливів на ті величини, що підлягають обліку.

Характерною рисою «економічної структури» є нерівність складових її одиниць, які поділяються на домінуючі та підлеглі. Якщо в неокласичній моделі досконалої конкуренції взаємодіють рівноправні економічні суб'єкти, які, орієнтуючись на єдину ціну і величину своїх витрат, вибирають прийнятний обсяг виробництва, то в «економічних структурах» істотну роль відіграє елемент примусу з боку домінуючих одиниць, які нав'язують іншим свої умови угод або співробітництва. Домінуючі одиниці впливають, частково або цілком підкоряючи собі менш активні елементи структури шляхом маніпулювання інформацією та ресурсами, які обмежують або постачають з вигодою для себе. У результаті відбувається деформація економічного простору, у якому спостерігається своєрідна кристалізація навколо полюсів впливу й утворення системно організованих сукупностей, які Перру називає макроодиницями.

У макроодиниці центр прийняття рішень має можливість впливати на наміри і плани підлеглих елементів у такий спосіб, щоб забезпечити найбільшу ефективність усієї групи. В середині макроодиниці змінюється характер конкуренції. Вона стає більш організованою і цілеспрямованою, вирішуючи задачу не забезпечення максимального індивідуального прибутку кожної фірми, а максимізації сукупного прибутку макроодиниці. Скорочення витрат на проведення стихійної та агресивної конкурентної боротьби підвищує ефективність діяльності угруповання в цілому.

Національне господарство є сукупністю взаємодіючих макроодиниць, у якій організуючу роль центра, що приймає рішення, виконує держава. Її задача — за допомогою поширення інформації та примусу ввести суперництво між групами в контрольоване русло, підтримуючи співвідношення сил, яке найбільшою мірою відповідатиме інтересам суспільства. Не випадково ці положення стали ідейною основою дирижизму — французького різновиду політики активного державного регулювання економіки шляхом розробки та реалізації соціально-економічних програм.

Найважливішою функцією державного регулювання є відновлення і підтримка рівноваги, яка порушується спробами тієї або іншої соціальної групи змінити співвідношення сил на свою користь. Підприємці прагнуть збільшити прибуток шляхом підвищення цін, робітники вимагають збільшення заробітної плати.

Механізм грошового і кредитного обігу реагує на це порушенням сформованої збалансованості, проявом чого стає інфляція. У такій ситуації економічні суб'єкти починають пристосовувати свої наміри і плани до нових параметрів, відновлюючи рівновагу на новому рівні.

Ефект домінування можна використати і в позитивному плані. Домінуюча макроєдиниця являє собою «поліос зростання», навколо якого групуються пов'язані з нею підприємства, галузі, види діяльності, утворюючи зони і напрямки, які розвиваються швидшими темпами і залучають до себе інші сфери економіки.

Оскільки зони розвитку виникають і поширюються нерівномірно, збільшується роль держави в забезпеченні гармонізації економічного зростання. Воно повинне сприяти створенню «поліосів зростання» шляхом свідомо проведеної цілеспрямованої структурної політики.

Результатом такої політики стає просування до більш гуманного суспільства, де виробництво буде проводитися не з метою отримання прибутку, а в інтересах суспільного блага. У такому суспільстві буде максимально гармонізовано інтереси особистості та суспільства, зникне ґрунт для соціальних конфліктів, а блага високорозвиненої цивілізації стануть доступними для кожного, а не лише для окремих індивідів або соціальних груп.

## **9.5. НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ**

Третє покоління інституціонального напрямку, яке сформувалося у 80-і — на початку 90-х рр., відрізняється, насамперед, зміною методологічних основ своїх концепцій. Вони сягають корінням не стільки до традицій історичної школи, скільки до неокласичного аналізу поведінкових аспектів економічної діяльності. У центрі їхньої уваги опиняється поведінка господарюючих суб'єктів. Але, на відміну від неокласичного підходу, у ролі таких суб'єктів виступають не ізольовані Робінзони або групи, які розглядаються як самостійні одиниці (наприклад, фірми), а індивіди, що діють у рамках соціальних і економічних інститутів. Застосовуючи традиційні методи та інструменти мікроекономічного аналізу, неоінституціоналісти з'ясовують специфіку прийняття рішень в умовах інституціональних обмежень, які стають предметом їх особливої уваги. Будучи членами соціальних груп, індивіди опиняються у певному інституціональному середовищі, яке характеризується високими трансакційними витратами, гус-

тою мережею контрактних взаємин, специфікацією прав власності, неповнотою інформації.

У таких умовах поведінка господарюючого суб'єкта не може розглядатися як абсолютно раціональна. Ухвалення раціонального рішення вимагає істотних витрат: потрібно мати певні знання, вміння їх правильно застосовувати і передбачати найближчі та віддалені наслідки. Прагнучи заощаджувати на витратах, раціональний суб'єкт буде прагнути скоротити свої інтелектуальні зусилля і за інших рівних умов буде вибирати не найбільш оптимальні рішення, а ті, котрі вимагають від нього меншої інтелектуальної напруги. Тому його раціональність буде обмежено обсягом і якістю наявної в нього інформації.

Неповнота інформації обумовлює ще одну особливість поведінки суб'єкта, який знаходиться в інституціональному полі — схильність до порушення умов контракту, якщо це обіцяє максимізацію вигоди. Можуть поставлятися товари і послуги гіршої якості, порушуватися терміни постачань, надаватися неправильні відомості й т. п. Такий тип поведінки, названий опортуністичним, не передбачався в неокласичній моделі раціонально господарюючого суб'єкта, який володіє всією повнотою інформації, але більш відповідає реальним господарським ситуаціям.

Зрозуміти, як функціонує економічний механізм у дійсності, а не в головах і академічних лекціях учених-економістів, можна лише з огляду на всю складність інституціональної структури, до якої належать господарюючі суб'єкти. Їх взаємодія відбувається не в ідеальному середовищі, а в рамках певних правових, організаційних і соціальних обмежень, подолання яких потребує значних зусиль і витрат. Врахування цих витрат є необхідною умовою аналізу економічної поведінки, бо дає уявлення про реальні витрати у процесі вироблення і реалізації рішень.

Такі витрати отримали назву *транзакційних*. Початок їх дослідження було покладено працями американського економіста **Роберта Коуза (нар. 1910)**, який став у 1991 році лауреатом Нобелівської премії. Заклучення товарних угод вимагає витрат часу і ресурсів на пошук та обробку інформації про товари і послуги, про їх ціни; на проведення переговорів, улагоджування конфліктів (арбітраж, судові витрати); на подолання наслідків опортуністичної поведінки. Подібного роду витрати мають місце і поза ринковою сферою, зокрема у ієрархічних організаціях, де взаємодії учасників становлять різновиди транзакцій.

Наслідком ускладнення і диверсифікованості системи економічних відносин, яка має густу мережу формальних і неформаль-

них зв'язків, стає зростання трансакційних витрат, що, у свою чергу, призводить до істотних змін у структурі національного продукту. Зниження трансакційних витрат стає таким чином важливим фактором підвищення ефективності виробництва. Шлях до зниження вбачався неоінституціоналістами у частковій заміні ринкової регуляції ієрархічною. «Діяльність ринку, — пише Р. Коуз, — передбачає деякі витрати і, формуючи організації та надаючи деякому авторитету («підприємцю») право розпоряджатися ресурсами, можна частково скоротити ці ринкові витрати». Однак цілком замінити ринкову координацію управлінською не видається можливим, оскільки остання також пов'язана із зростанням трансакційних витрат. Ієрархічна структура буде розширюватися доти, доки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині її не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку. Проблема, таким чином, полягає у знаходженні оптимального поєднання методів ринкової та управлінської координації, що повинно призвести до мінімізації трансакційних витрат.

Для досягнення такого поєднання необхідно мати чітко визначені «правила гри», яких строго дотримуються і що встановлюють норми та права доступу до обмежених ресурсів. Роль таких правил досліджується в неоінституціональній *теорії прав власності*, розробка якої пов'язана з іменами Роберта Коуза та **Артура Алчіана (нар. 1914)**.

Права власності трактуються як сукупність закріплених законами, розпорядженнями, традиціями, моральними і релігійними установками, відносин між людьми щодо володіння, розпорядження і використання рідкісних благ. Ці відносини становлять, насамперед, права, тобто повноваження, які визначають доступ до даних благ одних осіб і виключення доступу інших. Набір таких повноважень розглядається як «пучок прав», основними елементами якого є: 1) право володіння, тобто виключення доступу до блага інших суб'єктів; 2) право використання, тобто застосування для себе корисних властивостей блага; 3) право розпорядження, тобто рішення, хто і як буде користуватися благом; 4) право на отримання доходу; 5) право суверена, тобто можливості відчуження, зміни, знищення блага; 6) право на безпеку, тобто захист від вилучення і шкоди зі сторони зовнішніх факторів; 7) право на передачу повноважень; 8) право на відновлення порушених повноважень.

Володіння всім «пучком прав» забезпечує повну власність. У той же час «пучок» може розщеплюватися таким чином, що

одна частина прав буде належати одним, інша частина — іншим, чим визначається різноманіття форм власності.

Важливою умовою ефективною реалізації прав власності є їх «специфікація», тобто чітке визначення і забезпечення надійного захисту. Якщо власник точно знає свої повноваження і впевнений у їх реальності, він має можливість прийняти найбільш ефективне в даних умовах рішення. І навпаки, якщо права власності розмиті та погано захищені, це ускладнює пошуки найбільш раціонального вибору.

Специфікація прав власності здійснюється в процесі їх купівлі та продажу. Обмін є, по суті, обміном «пучками прав власності». Ті, хто вище цінує можливості, що надаються цими правами, готові платити за них більшу ціну. Таким чином, права будуть придбані й скомбіновані так, щоб дозволена ними діяльність приносила найбільший ефект. Природно, що чим більш чітко визначені права власності, тим жорсткіша необхідність для господарюючого суб'єкта враховувати ті вигоди або збитки, які використання цих прав приносить іншим. Тому в процесі обміну права власності будуть зосереджені в тих, для кого вони є найбільшою цінністю. Таким чином забезпечується найбільш ефективний розподіл ресурсів, оскільки в процесі обміну вони переміщуються від осіб, які менше їх цінують, до тих, хто цінує їх більше. Однак таке переміщення буде відбуватися тільки в тому випадку, якщо витрати необхідних для цього трансакцій будуть меншими, ніж збільшена в результаті переміщення вигода. Це значить, що ефективність виробництва і його структури буде залежати від величини трансакційних витрат, які необхідно враховувати під час оцінки економічних результатів діяльності фірми. Якщо вони великі, то ця ефективність буде значною мірою залежати від розподілу прав власності, а якщо малі — розподіл прав власності не буде мати істотного значення. Цей взаємозв'язок, що найбільш чітко проявився в ситуаціях, які породжують «зовнішні ефекти» (екстерналії), отримав відображення в так званій «теоремі Коуза», суть якої було викладено ним у статті «Проблема соціальних витрат» (1960).

Деякі види діяльності можуть мати наслідки — позитивні або негативні, — не тільки для безпосередніх учасників, але і для осіб, які прямої участі в цій діяльності не приймають. Наприклад, викиди в атмосферу відходів доменного виробництва завдають шкоди не тільки здоров'ю працівників даного підприємства і природному середовищу навколо нього, але і всім, хто проживає в даній місцевості (негативний зовнішній ефект). Сприятливі на-

слідки підвищення рівня освіти відчувають не лише ті, хто її здобуває, але і суспільство в цілому у вигляді скорочення безробіття, зниження злочинності і т. п. (позитивні зовнішні ефекти).

Наявність зовнішніх ефектів призводить до розбіжності між приватними і соціальними витратами. Негативні зовнішні ефекти знижують приватні витрати, що виявляються меншими за соціальні. Позитивні зовнішні ефекти, навпаки, перекладають частину суспільних витрат на приватних осіб. Проблема інтерналізації зовнішніх ефектів, тобто перетворення соціальних витрат у внутрішні витрати фірм, по-різному вирішувалася представниками різних економічних шкіл. Кейнсіанець А. С. Пігу, який досліджував цю проблему, вважав, що ринковий механізм неспроможний вирішувати подібні задачі, і тому необхідне державне регулювання у вигляді штрафів і податків для тих, хто продукує негативні зовнішні ефекти («податок Пігу») і субсидії виробникам благ з позитивними зовнішніми ефектами.

Р. Коуз бачить вирішення проблеми по-іншому. Він вважає, що якщо права власності чітко визначені, а трансакційні витрати мінімальні, то ринковий механізм сам, без втручання держави, здатний врахувати зовнішні ефекти, зрівнюючи приватні та соціальні витрати. Коуз ілюструє це на прикладі взаємин фермера, який вирощує пшеницю, і власника скотарського ранчо. Корови хазяїна ранчо можуть заходити на поля фермера і завдавати шкоди його посівам. Якщо скотар не несе за це відповідальності, його особисті витрати будуть меншими за соціальні, що може призвести до неефективного розподілу ресурсів: з'являється зацікавленість у збільшенні поголів'я худоби, що призведе до скорочення збору пшениці через неминучі втрати. Вихід можна знайти завдяки накладанню штрафу на власника ранчо, що призведе до підвищення його особистих витрат до рівня соціальних і перешкодить неефективному використанню ресурсів. Але Коуз вважає, що проблему можна вирішити шляхом прямої угоди між фермером і скотарем.

Припустимо, оптимальний розподіл ресурсів, за якого обое учасників угоди отримають максимум достатку, досягатиметься, якщо хазяїн ранчо вирощуватиме 10 корів, а фермер збиратиме 10 центнерів зерна. Якщо скотар вирішить завести ще одну корову, що принесе йому 50 доларів доходу, це перевищить можливості його пасовища і нанесе шкоду полям фермера, унаслідок чого він втратить 1 центнер зерна, який приніс би йому 60 доларів чистого доходу.

У випадку, якщо згідно з укладеним договором фермер має право на компенсацію у розмірі завданих збитків, хазяїн ран-



що повинен буде заплатити йому 60 доларів, у той час як дохід від додаткової корови складе всього 50 доларів. Такий варіант явно не вигідний, і структура розподілу залишиться незмінною.

Але й у тому випадку, коли скотар не зобов'язаний відшкодувати фермеру його втрати, останній може запропонувати «випук» за відмову від вирощування додаткової корови в розмірі суми, що знаходиться між 50 доларами (прибуток від одинадцятої корови) і 60 доларами (дохід від десятого центнера). Така комбінація буде вигідна обом, і структура виробництва залишиться оптимальною.

Отже, незалежно від того, як розподілено права власності, використання ресурсів буде прагнути до оптимуму шляхом підписання угод про концентрацію прав у того, хто їх більше цінує. Необхідно тільки, щоби, по-перше, права були чітко визначені та їх строго дотримувалися, а по-друге, щоби витрати і зусилля на заключення угод (трансакційні витрати) не перевищували зиску від отриманих результатів. Тому, зокрема, як вважає Коуз, державне регулювання цих процесів найчастіше виявляється менш ефективним, ніж прями угоди: занадто високими можуть виявитися трансакційні витрати такого регулювання.

Ці висновки і було сформульовано у вигляді знаменитої «теореми Коуза», яка звучить так: *«якщо права власності чітко визначені й трансакційні витрати дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів буде залишатися незмінним і ефективним незалежно від змін у розподілі прав власності»*. Якби подібні ідеальні умови мали місце, то ніяких екстерналій не було б і не було б підстав говорити про «провали ринку» та необхідність державного втручання. Лихо, однак, у тому, що економіки з нульовими трансакційними витратами та ідеально специфікованими правами власності просто не існує. Реальне життя складніше і суперечливіше, і «теорема» може служити лише моделлю, порівняння з якою дозволяє оцінити реальні економічні ситуації. Сам Р. Коуз це розумів і тому вважав за необхідне в економічних дослідженнях виходити за межі абстрактного моделювання, яке він називав «економікою класної дошки».

У рамках неінституціональної методології склався ще один напрямок, представники якого досліджували процеси, що відбуваються в сфері публічних відносин. Він отримав назву *теорії суспільного вибору*. У цій теорії мікроекономічні принципи раціональної поведінки на основі зіставлення граничних витрат і граничних вигод застосовувалися для обґрунтування правил прийня-

яття рішень у сфері державної політики і під час виробництва суспільних благ.

Найбільш повне обґрунтування цей підхід отримав у роботах Нобелівського лауреата 1986 року американського економіста **Джеймса Бьюкенена (нар. 1919)** «Обчислення згоди» (1962), «Межі свободи» (1975). Вихідним твердженням його концепції стало твердження, що сфера громадського життя є такою ж ареною мінових відносин, як і ринок товарів та послуг. На звичайному ринку яблука обмінюються на апельсини, а в політиці люди погоджуються платити податки або віддають свої голоси на виборах в обмін на необхідні їм послуги суспільних і державних служб або на обіцянки. Як на кожному ринку, учасники обміну прагнуть максимізувати свою вигоду. Але особливість суспільного сектора в тому, що тут особисті інтереси реалізуються за допомогою суспільних інститутів. Прийняття колективного рішення залежить від економічних оцінок голосуючими своїх витрат і зиску в зв'язку з його реалізацією. При цьому багато що буде залежати від способу прийняття рішень.

Якщо виборці безпосередньо голосують за який-небудь проєкт (метод прямої демократії), то результат буде відображати співвідношення витрат і зиску для різних груп учасників голосування. Так, проєкт будівництва нової школи за рахунок коштів місцевого бюджету буде прийнято, якщо більшість голосуючих будуть репрезентувати молоді родини, які мають дітей. Якщо ж більшість — люди похилого віку, то перевагу, швидше за все, буде віддано будівництву лікарні.

Але більшість рішень у суспільному секторі приймається методом представницької демократії. І в цьому випадку спонукальними мотивами виступають приватні інтереси депутатів, державних чиновників, функціонерів громадських організацій. Бажання бути переобраним на новий термін змушує їх діяти в інтересах тих осіб та груп, які найбільшою мірою будуть цьому сприяти. У зв'язку з цим формуються і реалізуються спеціальні технології впливу на прийняття рішення методом представницької демократії: лобізм, обмін голосами (логролінг), ухвалення рішення в пакеті з іншими. Наслідками політики такого роду стає зростання кількості бюрократичного апарату та його впливу, прагнення отримувати політичну ренту, тобто доходи за рахунок здійснення політичного процесу.

Дослідження представників теорії суспільного вибору приводять їх до висновку про те, що посилення ролі та функцій інститутів державної влади найчастіше входить у суперечність з інте-

ресами суспільства і принципами економічної ефективності. У цьому проявляється «фіаско» уряду, політика якого не може забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів. Тому звертатися до допомоги держави в боротьбі із «провалами» ринку слід дуже обережно, щоб лікування хвороби не виявилось небезпечнішим за саму хворобу.

У розробку інституціональної концепції вагомий внесок було зроблено завдяки дослідженням представника Шведської (Стокгольмської) школи **Гуннара Мюрдаля (1898—1987)**, Нобелівського лауреата 1974 р. Найбільш відомі з його численних праць — *«Грошова рівновага»*, *«Світова економіка»* (1956), *«Азіатська драма: дослідження бідності народів»* (1968).

Як учень К. Вікселля, Мюрдаль продовжує традиції Стокгольмської школи, досліджуючи проблеми грошей і ціноутворення. Але моделі грошової економіки Вікселля він намагається надати більшого динамізму, показавши, що рівновага досягається не за умови стабільного рівня цін, а під час його рівномірної зміни. Але на процеси, які відбуваються в економіці, великий вплив мають інституціональні фактори: монополії, держава, прогнозування та планування.

В остаточному підсумку рівновага встановлюється як результат взаємодії економічних, соціальних, політичних, духовних та інших факторів. Цей стан характеризується ним як «економічна інтеграція». Під цим терміном Мюрдаль розуміє створення гармонійного, високорозвиненого господарства, раціонально організованого і свідомо регульованого, у якому реалізовано ідеал рівності можливостей. У країнах, які досягли високого рівня інтеграції, реальна економіка не функціонує винятково на принципах саморегуляції; ринки і механізм цін регулюються й обумовлюються діями суспільства та зацікавлених груп. Використовуючи різні інституційні форми регулювання цін і доходів шляхом заключення договорів, організовані групи визначають умови функціонування ринку. Держава ж здійснює верховний нагляд над «все зростаючою множиною органів добровільного та колективного примирення суперечливих інтересів».

Але якщо в економічно розвинених країнах «національна інтеграція» досягла досить високого рівня, то в масштабі світового господарства ситуація менш оптимістична. «У різко дезінтегрованому світі, в якому ми живемо, — пише Мюрдаль, — очевидно, відсутня інституціональна рівновага, яка протидіє такому вирішенню міжнародних питань, що задовольнила б прагнення народів до економічного прогресу, рівності та безпеки».

Процес дезінтеграції обумовлений колосальним розривом у рівнях розвитку між економічно розвиненими і відсталими країнами, подоланню якого не сприяють ні малоефективні заходи «допомоги», що здійснюються багатими країнами, ні збереження архаїчних інститутів, поглядів і традицій у суспільному житті бідних країн.

Тільки радикальні інституціональні зміни, які здійснюються поряд з техніко-економічною модернізацією, можуть, на думку Мюрдаля, змінити ситуацію на краще і сприяти руху до більш гармонійного світового порядку.

В цілому, концепції неоінституціоналізму внесли вагомий вклад у розвиток економічної науки. Йому вдалося істотно просунутися шляхом синтезу не тільки економічної науки та інших соціальних наук — історії, психології, соціології, — але і поєднання еволюційного і функціонального підходів у власне економічних дослідженнях. Це відкривало нові можливості в пізнанні економічної реальності, дозволяючи представляти її більш об'ємно і багатогранно.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Назвіть методологічні принципи інституціоналізму.
2. Який зміст вкладали представники цього напрямку в поняття «інституту»?
3. Які етапи у своєму розвитку пройшов інституціональний напрямок?
4. У чому полягає сутність теоретичних поглядів Торстейна Веблена?
5. Які особливості економічних поглядів Д. Коммонса та У. Мітчелла?
6. Що являє собою концепція «нового індустріального суспільства» Дж. К. Гелбрейта?
7. На чому ґрунтувалися ідеї «соціальної трансформації» і руху до «постіндустріального суспільства»?
8. У чому суть соціологічного інституціоналізму Ф. Перру?
9. Які методологічні особливості неоінституціоналізму?
10. У чому полягає суть «теорема Коуза»?
11. Які положення відстоює теорія суспільного вибору?
12. Який зміст вкладає у термін «економічна інтеграція» Г. Мюрдаль?

- *Ленінське вчення про соціалізм.*
- *Формування «політичної економії соціалізму».*
- *Спроба реформ господарського механізму.*
- *Аналіз економіки державного соціалізму в працях Я. Корнай.*

### **10.1. ЛЕНІНСЬКЕ ВЧЕННЯ ПРО СОЦІАЛІЗМ**

Чергова і найбільш масштабна спроба втілити в реальність соціалістичну ідею було розпочато на одній шостій частині земної суші, коли влада опинилася в руках партії, яка сповідувала радикальний варіант марксистського вчення — Всеросійської комуністичної партії (більшовиків). Здійснивши революцію, що видавалася їм реалізацією пророкованої Марксом ходи суспільного процесу, більшовики отримали як об'єкт для експерименту величезну країну з дрібнобуржуазним населенням, економіка якої хоч і вступила вже в ринкову фазу розвитку, але була обплутана густою мережею пережитків доринкових форм господарювання.

У такій країні їй потрібно було побудувати суспільство відповідно до ідеалів соціалізму, про шляхи руху до яких навіть у самих класиків марксизму були дуже туманні уявлення. Тому однією з найважливіших задач, що постала перед лідером і теоретиком партії В. І. Леніном, який зорієнтував її на соціалістичну революцію, було подати хоча б загальну принципову схему того суспільства, яке повинне було стати метою революційних перетворень.

Напередодні жовтневих подій 1917 року Ленін пише працю «*Держава і революція*», в якій є спеціальна глава, присвячена економічним основам майбутнього суспільного устрою. У ній переказується і коментується зміст праці К. Маркса «Критика Готської програми» у тій її частині, де мова йде про дві фази комуністичного способу виробництва як ступені його економічної зрілості. Вища фаза, яка характеризується найвищою продуктивністю, достатком матеріальних і духовних благ, що «пливуть повним потоком», розподілом згідно з потребами, розглядається як

віддалена і досить туманна перспектива, конкретні шляхи руху до якої, як пише Ленін, «ми не знаємо і знати не можемо». Що ж стосується «нижчої фази» — соціалізму, — то це питання вже найближчого майбутнього і уявлення про неї бажано б мати більш чіткі. Але і тут міркування Маркса та коментарі Леніна не відрізняються особливою конкретністю. Крім найбільш загальних характеристик цієї фази: спільна власність на засоби виробництва, відповідність міри споживання кількості затраченої кожним індивідуумом праці — звертає на себе увагу особливий акцент Леніна на ролі держави в справі соціалістичних перетворень.

Невипадково вся робота присвячена проблемі держави. Соціалізм у розумінні Леніна постає, насамперед, як *державна* структура. Хоча у віддаленій перспективі, на вищій фазі, передбачається відмирання держави як політичної організації, тепер, за соціалізму, вона вкрай необхідна для організації правильного функціонування цієї першої фази комуністичного суспільства. Вона здійснює загальний облік і контроль за виробництвом та розподілом, а всі громадяни перетворюються в службовців за наймом держави, службовців і робітників всенародного державного «синдикату».

Таке уявлення про соціалізм як про єдину контору і єдину фабрику з рівністю праці та рівністю оплати знаходить конкретизацію в ще одній передреволюційній праці В. І. Леніна — статті «*Загроза катастрофи і як з нею боротися*» (1917). Приводом для її написання стало вкрай важке економічне становище Росії, що склалося в ході Першої світової війни. Величезні втрати, розруха, насування голоду загрожувало країні катастрофічними наслідками. Вихід із становища Ленін вбачає у переході до соціалістичних методів господарювання. Передумовами цього є, по-перше, загальна готовність капіталістичної системи, яка вступила в імперіалістичну стадію розвитку, до соціалістичної революції, а по-друге, активне проникнення в економіку державного регулювання. Остання обставина особливо привертає увагу Леніна як повна матеріальна підготовка соціалізму. Соціалізм, як вважає він, спостерігається у всіх заходах, які підсилюють державний контроль над економікою, оскільки «соціалізм є не що інше, як державно-капіталістична монополія, звернена на користь усього народу...».

У зв'язку з цим запропоновано систему заходів, покликану забезпечити жорстку централізацію управління економікою, у чому і вбачався рух до соціалізму. Такими заходами повинні були ста-

ти: об'єднання всіх банків в один і державний контроль над його операціями, примусове синдикування промисловців і торговців, а потім націоналізація синдикатів, примусове об'єднання населення в споживчі товариства та контроль за ними.

З такими уявленнями про соціалізм більшовики йшли в революцію, завоювали державну владу, після чого питання господарського будівництва стають задачею безпосередньої практики. І тут з'ясовується, що ця задача значно важча і потребує триваліших зусиль, ніж просто «експропріація експропріаторів». Експропрійованим багатством потрібно ще вміти розпорядитися, і на перший план висуваються питання організації виробництва та розподілу. Ленін сповіщає про цей зсув акцентів у ще одній праці, написаній в квітні 1918 р., яка має важливе значення для розуміння його трактування сутності соціалізму — «*Чергові задачі Радянської влади*».

Тут як заходи для організації соціалістичної системи господарювання пропонуються все та ж тверда централізація і насильство. Необхідні всенародний облік і контроль, найсуворіша дисципліна, введення трудової повинності, придушення «залізною рукою» всілякого прояву стихійності: нехлюйства, хуліганства, казнокрадства.

Але з'являються вже і нові нотки: виявляється, для нормальної організації господарства потрібно матеріально стимулювати працівників, порівнювати заробіток із загальними результатами виробництва, вводити відрядну оплату праці, платити високі ставки кваліфікованим фахівцям, щоб вони допомогли налагодити виробництво.

Але найголовніше — у цій праці подано інше визначення соціалізму. Це вже не державна монополія, а «мережа виробничо-споживчих комун, які добровільно враховують своє виробництво і споживання, заощаджують працю, підвищують її продуктивність». Вони трохи нагадують «фаланги» Ш. Фур'є, але важливим є те, що за умови збереження жорсткого державного контролю передбачається самостійна господарська діяльність первинних економічних одиниць.

Ця лінія отримала продовження в деяких пізніх працях Леніна. Зіштовхнувшись із безперспективністю спроб налагодити господарське життя шляхом надмірної централізації та відмови від товарних форм економічного зв'язку, розпочатих у роки «воєнного комунізму», він звертається до пошуку більш демократичних варіантів господарської організації. Одним із таких варіантів він бачить кооперативи.

У роботі «Про кооперацію» (1922) Ленін пише про зміну соціальної природи цієї господарської форми, яка в умовах переходу основних засобів виробництва у власність всього народу набуває соціалістичного змісту. Її привабливість вбачається у вдалому поєднанні колективних начал праці та виробництва з індивідуальним інтересом, важлива роль якого в економічному житті стає, напевне, для Леніна все більш очевидною.

І хоча мова йде начебто про широке застосування кооперації, насамперед, у сільськогосподарській сфері, значення її трактується ширше. Не випадково як підсумковий висновок висувається твердження про те, що «лад цивілізованих кооператорів із суспільною власністю на засоби виробництва...— це є лад соціалізму».

Таким чином, погляди Леніна на соціалізм і його економічну систему, як і в основоположників марксизму, не відзначалися достатньою чіткістю та визначеністю. Вони зазнали істотної еволюції від моделі жорсткої державної монополії до моделі порівняно гнучкої структури, яка складається із сукупності відносно самостійних виробничо-споживчих спільнот. Така невизначеність надавала його послідовникам сприятливу можливість для різних трактувань сутності і шляхів побудови соціалізму та продовження дискусій на цю тему.

## **10.2. ФОРМУВАННЯ «ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ СОЦІАЛІЗМУ»**

Будівництво соціалізму, яке розгорнулося після приходу до влади більшовиків і перемоги в громадянській війні, задало теоретичного осмислення не тільки природи та сутності цього економічного ладу, але й конкретних шляхів і методів його будівництва. Потрібна була наука, яка, з одного боку, повинна була пояснювати і виправдовувати рух у бік соціалізму і комунізму, тобто служити ідеологією для даного суспільства, а з іншого боку — виробляти рекомендації, які б сприяли вирішенню завдань соціалістичного будівництва, інакше кажучи, виконувати певну практичну функцію.

Але спочатку під сумнівом опинилася сама необхідність створення такої науки. У запалі боротьби з буржуазною ідеологією, яка велася за принципом протиставлення всього соціалістичного всьому капіталістичному, набула поширення так звана «обмежувальна версія» визначення предмета політичної економії. Вважа-



лося, що об'єктом вивчення даної науки можуть бути тільки стихійно виникаючі відносини, де глибинна сутність і форми її прояву не збігаються. Соціалістичні ж виробничі відносини, будучи свідомими колективними діями, є ясними і прозорими, а тому не вимагають глибокого наукового аналізу, покликаного знайти закономірності за зовнішніми проявами, що їх псують. Тому заміна стихійної товарно-капіталістичної економіки планомірно організованим виробництвом буде означати *«кінець політичної економії»*. Її замінять описові і нормативні дисципліни, задача яких — роз'яснити і прокоментувати рішення урядових та господарських органів. Подібні ідеї розвивалися, зокрема, у праці одного з відомих теоретиків партії більшовиків **Миколи Івановича Бухаріна (1888—1938)** *«Економіка перехідного періоду»* (1920), де стверджувалося, що економічна теорія — це наука про неорганізоване товарне господарство. Така точка зору залишалася загальноприйнятою до початку 30-х рр., коли із закінченням перехідного періоду сформована адміністративно-командна система стала відчувати гострішу потребу в теоретичному виправданні свого існування. Цю задачу повинна була виконати наука, покликана розкривати закономірності будівництва і функціонування нового суспільного ладу. Право на існування такої науки було визнане, вона отримала назву *«політична економія соціалізму»* і стала самостійним розділом вузівського курсу політекономії.

Однак у трактуванні предмету цієї науки ще відчувався вплив *«обмежувальної версії»*: економічним законам соціалізму, на противагу капіталістичним закономірностям, було відмовлено в об'єктивності, що ототожнювалася зі стихійністю. Вважалося, що закони соціалістичної економіки є продуктом свідомої діяльності суспільства, вони створюються і змінюються соціалістичною державою.

Тим часом необхідність ідеологічного виправдання методів *«соціалістичного будівництва»* і сформованої на основі цього будівництва економічної системи робила зручнішою версію про об'єктивну обумовленість всього, що відбувається. У зв'язку з цим серцевиною методологічної бази теорії соціалізму стає ідея закономірності, що розуміється як підпорядкованість дії сукупності ієрархічно взаємозалежних законів, які регулюють різні сфери суспільного, у тому числі економічного життя. Така точка зору поступово вимальовувалася в ході економічних дискусій, організованих у зв'язку з підготовкою підручника *«Політична економія»*.

За підсумками дискусії 1951 року були висловлені зауваження Першим секретарем ЦК ВКП(б) **Йосипом Віссаріоновичем**

**Сталінін (1879—1953)**, які потім були видані окремою брошурою під назвою «*Економічні проблеми соціалізму в СРСР*» (1952). Висловлені в ній положення стали офіційно визнаним трактуванням економічної теорії соціалізму, закріпленим у надрукованому в 1954 році підручнику політичної економії.

*Предметом* політичної економії соціалізму визнавалася система виробничих відносин першої фази комуністичного способу виробництва, підпорядкована дії сукупності економічних законів. Останні поділялися на загальні для всіх формацій та специфічні, які діють в межах певної суспільно-економічної формації.

Економічні закони соціалізму мають об'єктивний характер, але специфіка їх дії в тому, що люди можуть свідомо підпорядковувати свою діяльність їх вимогам. Крім того, деякі загальні закони за соціалізму обмежують сферу свого впливу (наприклад, закони товарного виробництва).

Виділялося поняття «основного економічного закону» формації, який визначав мету виробництва і засоби її досягнення. За соціалізму таким вважалося «забезпечення задоволення постійно зростаючих матеріальних і культурних потреб всього суспільства шляхом безупинного зростання й удосконалювання соціалістичного виробництва на базі вищої техніки».

Особлива роль приділялася *відносинам власності* на засоби виробництва, які розглядалися як економічна основа соціалізму, що визначає природу всієї системи виробничих відносин. Соціалістична власність існувала в двох формах: загальнонародній (державній) і кооперативно-колгоспній, котрі в перспективі повинні були злитися в одну комуністичну форму власності.

Не обійшли увагою і *розподільчі відносини*, яким був присвячений особливий закон — закон розподілу за працею. Він ґрунтувався на марксистському твердженні про необхідність на першій фазі комуністичної формації зіставити ступінь праці і ступінь споживання. Така необхідність диктувалася, по-перше, недостатнім рівнем розвитку продуктивних сил, які не дозволяли здійснити розподіл за потребами; по-друге, соціальною неоднорідністю праці, тобто тим, що суспільство не однаковою мірою має потребу в праці кваліфікованій і некваліфікованій, розумовій і фізичній та змушено оцінювати ступінь своєї потреби, по-різному винагороджуючи різні види праці. Основною формою винагороди є заробітна плата, яка, хоча і виплачується в грошовій формі, не виступає еквівалентом вартості робочої сили, а становить ту частину фонду особистого споживання, яку суспільство має можливість і вважає за необхідне надати працівнику з урахуванням його

внеску в сукупні трудові витрати. Інша частина — це суспільні фонди споживання.

Найважливішою специфічною особливістю соціалістичної системи господарства вважається *планомірний характер* її функціонування. Такий тип організації виробництва і розподілу ґрунтувався на факті передачі засобів виробництва у власність всього суспільства. Володіючи і розпоряджаючись всіма наявними ресурсами, суспільство отримувало можливість свідомо регулювати свої економічні дії, що і реалізувалося у практиці складання загальнодержавних планів. Директивний характер цих планів давав підставу оголошувати їх основним засобом перетворення суспільних відносин згідно з поставленими цілями. Такий телеологічний підхід (від грецьк. *telos* — *ціль*) до планування був досить розповсюдженим серед радянських економістів 20—30-х рр. Його взяли за основу складання перших п'ятирічних планів, що призвело до волюнтаристичного і необґрунтованого завищення планових завдань, виникнення серйозних диспропорцій між найважливішими народногосподарськими агрегатами — споживанням, нагромадженням, експортом — і в остаточному підсумку робило ці плани нездійсненними.

Сталін, який у 30-і рр. був ініціатором форсованого виконання планів, перекачування коштів з одних народногосподарських галузей в інші, незважаючи на порушення рівноваги й оптимальності, у «Економічних проблемах...» вирішив взяти в союзники об'єктивну закономірність. Існує, — пише він, — об'єктивний економічний закон планомірного пропорційного розвитку народного господарства, що виникає як протизага закону конкуренції та анархії виробництва за капіталізмом. Його не слід плутати з практикою планування як суб'єктивною діяльністю із складання планів. Таке трактування давало можливість, з одного боку, виправдовувати існування централізовано керованої економіки, посиляючись на об'єктивну необхідність такого господарювання за соціалізмом, з іншого боку — списувати всі промахи і невдачі на невміння застосовувати закон із повним знанням справи і діяти відповідно до його вимог.

Закон планомірного пропорційного розвитку був включений до складу обов'язкових закономірностей, які характеризують соціалістичну економіку, і став предметом подальших теоретичних обговорень. В ході обговорень велися суто схоластичні суперечки про співвідношення планомірності та пропорційності, про планомірність як «елементарну клітинку» соціалістичного господарського організму і т.п. З іншого боку, обговорювалися питан-

ня техніки планування та її вдосконалення: вибір оптимальних показників, поєднання поточних і перспективних планів, розробка цільових програм розвитку окремих напрямків. Було зроблено спробу розробки системи оптимального функціонування економіки («оптимальний план») з використанням деяких постулатів, запозичених з маржиналістської концепції: максимізація корисності, обмеженість ресурсів. У 1975 році лауреатом Нобелівської премії за праці в цьому напрямку став **Леонід Віталійович Канторович (1912—1976)** — єдиний з радянських вчених-економістів.

Однією з найбільш гострих проблем політичної економії соціалізму, яка формувалася, стало питання про місце і роль *товарно-грошових* відносин в економічній системі соціалістичного суспільства.

У класичній марксистській традиції соціалістичний лад вважався несумісним з товарним виробництвом. Найбільше чітко ця думка була виражена Енгельсом у «Анти-Дюрінгу». «Оскільки суспільство візьме у володіння засоби виробництва, то буде усунуто товарне виробництво, а разом з ним і панування продуктів над виробниками». Щоправда, і Маркс, і Ленін припускали можливість використання товарно-грошової форми економічного зв'язку в перехідний період для забезпечення цілісності багатокладної економіки. Однак в умовах перемоги соціалізму передбачався перехід спочатку на прямий продуктообмін, а потім і повна відмова від товарних форм зв'язку. Економічна політика, яка проводилася в роки «воєнного комунізму», формувалася певною мірою під впливом подібних уявлень. Тезу про відмирання товарних відносин і ліквідацію грошей було включено у Програму партії, прийняту на VIII з'їзді РКП(б). Зусилля економістів були спрямовані на вирішення питань організації безгрошового господарства і пошуки нової форми організації господарського обліку, який би виключав вартісну оцінку. Спеціальна комісія на чолі зі старим членом партії більшовиків, згодом академіком **Станіславом Густавовичем Струмиліним (1877—1974)** розробляла методику обліку в одиницях трудових витрат (тредах).

Практика, однак, показала, що налагодити більш-менш нормальний господарський процес без звернення до товарної форми зв'язку неможливо. Визнанням цього факту став перехід до непу.

Звернення до товарно-грошових форм економічного зв'язку — відновлення торгівлі, перехід промислових підприємств на комерційний розрахунок, вдало проведена грошова реформа — дозволило досить швидко перебороти катастрофічні наслідки во-

ен та революцій і вийти за основними економічними показниками на рівень довоєнного 1913 року. Це свідчило про великі потенційні можливості подібної форми господарювання.

Однак у теорії, як і раніше, заперечувалася необхідність товарно-грошових відносин за соціалізму, а неп розглядався як обхідний маневр у період будівництва соціалізму в дрібноселянській країні в умовах розрухи і відсталості. Такі ідеї отримали нове життя, коли з кінця 20-х рр. розпочалася форсована індустріалізація, масова колективізація у сільському господарстві, згортання непу. Однак цілком відмовитися від використання товарно-грошових форм вже не вдалося, хоча і розпочиналися зусилля для їх істотного обмеження.

У сфері теорії така ситуація призвела до зсуву акцентів у дослідженні проблеми: від тверджень про чужорідність товарного виробництва природі соціалізму переходили до з'ясування причин його збереження. Однією з перших версій стала так звана «обліково-розподільча» концепція, згідно з якою різноякісність праці і необхідність визначити міру кожного в розподілі відповідно до його трудового внеску породжує необхідність зводити різні види праці до одного показника, яким може бути тільки вартість, що відбиває суспільно необхідні витрати праці. Такої версії дотримувався, зокрема, видатний радянський економіст, голова Держплану **Микола Олександрович Вознесенський (1903—1950)**, яку він виклав у своїй книзі «*Військова економіка СРСР у період Вітчизняної війни*».

Звертається до цієї проблеми і Й. Сталін у «Економічних проблемах соціалізму в СРСР». Він пише, що товарне виробництво і закон вартості зберігаються на деякий період і за соціалізму, обслуговуючи потреби цього суспільства. Причини такого становища вбачаються в недостатньому рівні розвитку продуктивних сил, що не дозволяє однаковою мірою усупільнити всі засоби виробництва. У промисловості вони знаходяться у власності держави, яка виступає представником усього суспільства. У сільському господарстві основна форма власності — кооперативна. Тому взаємини між двома секторами не можуть будуватися інакше як на основі відшкодування витрат, тобто за принципом товарного обміну.

Сталін, звичайно, знає, що кооперативною власність колгоспів можна назвати суто номінально. Основні засоби виробництва — земля, машинно-тракторний парк — офіційно належать державі. Що ж стосується продукції, то і нею колгоспи по суті не могли розпоряджатися, оскільки основну її частину змушені були зда-

вати державі за так званими заготівельними цінами, які ніякого стосунку до відшкодування витрат не мали. Однак він робить вигляд, що колгоспи дійсно є кооперативними організаціями і розпоряджаються своєю продукцією як власністю. Вони, пише Сталін, «... не хочуть відчужувати свої продукти інакше, як у вигляді товарів, в обмін на які вони хочуть отримати потрібні їм товари». (Цікаво, хто їх запитував, чого вони хочуть і чого не хочуть?!) Звідси випливав висновок про необхідність товарного обміну і супутнього йому грошового господарства доти, поки не виникне єдина загальнонародна форма власності.

Але товарне виробництво за соціалізму — це особливий тип товарного виробництва. Ця особливість полягає в тому, що сфера його дії обмежена предметами особистого споживання, оскільки під час їх обміну відбувається зміна власника. Засоби виробництва, а також робоча сила не є товарами, а облік собівартості продукції, калькуляція доходів і витрат підприємств, визначення їхньої рентабельності — «це всього лише формальна сторона справи».

Таке трактування було пануючим аж до кінця 50-х рр., коли в ході відновлених дискусій, незважаючи на відсутність єдиної точки зору щодо причин існування товарного виробництва за соціалізму, сфера його дії була поширена і на засоби виробництва, а специфіка його вбачалася не стільки в обмеженості сфери поширення товарних відносин, скільки в зміні їх соціального змісту.

Надалі дискусії перемістилися в площину вирішення проблеми співвідношення планомірності та товарності. Підґрунтям суперечок була загострена проблема пошуку шляхів підвищення ефективності виробництва, яка виходила на перший план внаслідок вичерпання джерел екстенсивного зростання. «Товарники» вбачали вихід у більш активному залученні до управління економікою ринкових важелів з метою стимулювати віддачу від залучених факторів виробництва. «Антитоварники» інтуїтивно відчували в цьому небезпеку для командно керованої системи і завзято доводили несумісність соціалізму та товарного виробництва, у кращому випадку відводячи останньому роль підлеглого елемента, який поступово витісняється планомірністю.

Теоретичні суперечки товарників і антитоварників мали високоабстрактний і відсторонений характер і багато в чому нагадували описані Джонатаном Свіфтом у «Подорожах Гуллівера» баталії «гостроконечників» і «тупоконечників», які безкомпромісно з'ясували питання про те, з якого кінця, гострого чи тупого, розбивати варене яйце. Але за цими абстракціями стояла реальна

проблема: система «державного соціалізму» підходила до границь своїх виробничих можливостей і вимагала або заміни, або серйозного реформування.

### **10.3. СПРОБА РЕФОРМ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ**

На початку 60-х рр. в економічній системі СРСР все виразніше стали проявлятися ознаки її кризового стану. Почали неухильно знижуватися темпи економічного зростання, оскільки були вичерпані всі джерела його екстенсивних факторів розвитку: освоєні цілині землі, залучені у виробництво всі наявні резерви робочої сили. Спроба поліпшити ситуацію шляхом адміністративних перетворень — заміна галузевих міністерств територіальними органами управління (раднаргоспами) — тільки підсилила загальну плутанину, послабивши централізацію, на якій трималася вся система державного соціалізму. До цього часу «соціалістичний експеримент» поширився у ряді країн Східної Європи й Азії, де виникла «соціалістична система господарства», у рамках якої відзначені «провали» багаторазово дублювалися, що свідчило про їх органічну іманентність даному типу економічного ладу.

Низька ефективність в умовах обмеженості ресурсів ставала все більш гострою проблемою, від вирішення якої багато в чому залежало саме існування системи. Тому не випадково, що теоретична думка на даному етапі концентрувалася на пошуках шляхів вирішення цієї проблеми. Було два можливих напрямки таких пошуків.

Один — це шлях жорсткої централізації, концентрації ресурсів, адміністративного управління всіма параметрами господарської системи. Такий шлях був привабливий для консервативної частини правлячої бюрократії, оскільки дозволяв звичними методами утримувати владу, прикриваючись гаслами про вірність принципам соціалізму. Але він був безперспективний, тому що ні насильство, ні демагогія в розрахунку на голий ентузіазм уже не приносили бажаних результатів, а вільні ресурси були вичерпані.

Інший напрямок передбачав звернення до елементів ринкового регулювання з метою створити матеріальну зацікавленість у результатах праці, у використанні досягнень науково-технічного прогресу і тим самим підвищити ефективність соціалістичної економіки. Характерною рисою такого підходу було прагнення не замінити планове регулювання ринковим, а поєднати їх за

умови збереження суспільної форми власності як переважної Ці ідеї, що стали теоретичною передумовою спроб реформувати жорстко централізовано керовану систему, прийнято характеризувати терміном «ринковий соціалізм».

Одним із перших запропонував цю концепцію ще в 1937 році польський економіст, який викладав у США, **Оскар Ланге (1904—1965)** у статті «*Про економічну теорію соціалізму*». Він вважав, що соціалістична економіка цілком здатна функціонувати в оптимальному режимі, якщо візьме на озброєння і пристосує до своїх цілей той механізм, який забезпечить рівновагу в ринковій системі. Для цього необхідно, щоб економічні суб'єкти мали достатню самостійність: працівники вільно пропонували послуги своєї праці та пред'являли попит на блага, які вони бажають отримати, а підприємства вибирали той обсяг випуску, що приносить їм найбільшу вигоду за найменших витрат. Орієнтирами для них будуть слугувати рівноважні ціни, які забезпечать збалансованість попиту та пропозиції. Встановлення таких цін у соціалістичній економіці стає функцією Центрального планувального органу. Він замінює ринок, виконуючи його роботу: у випадку надлишкового попиту підвищує ціни, у випадку його недостатності — знижує. Споживачі і виробники, у свою чергу, реагують на цінові сигнали, узгоджуючи пропозицію та попит, і забезпечують таким чином досягнення загальної економічної рівноваги.

О. Ланге, власне кажучи, спробував вписати вальрасівські принципи ціноутворення в планову систему соціалістичного господарства. Ціни в нього також встановлюються шляхом «намацування» (*tatonnement*), але роль вальрасівського «аукціонника» — уявного регулювальника цін — виконує Центральне бюро планування. Такий механізм, на думку Ланге, буде працювати значно краще, ніж в умовах конкурентного ринку, оскільки Центральний планувальний орган володіє набагато повнішою інформацією про ситуацію у всій економіці, ніж окреме приватне підприємство, і, отже, має можливість вийти на рівноважні ціни шляхом значно меншої кількості спроб пристосуватися, ніж це було б на конкурентному ринку. Тим самим забезпечується значно більша економічність і можливість уникнути марнотратства. Подібні припущення значною мірою ідеалізували ситуацію і грішили надмірним оптимізмом. Критики даної моделі, серед яких, зокрема, був Фрідріх Хайек, відзначали, що головна проблема, яку навряд чи вдасться вирішити плановій економіці, полягає в незацікавленості надавати об'єктивну інформацію, без якої встановлення рівноважних цін стає неможливим. Дійсно, якщо дире-



ктор підприємства повідомить планувальному органу, що попит на його продукцію нижчий за пропозицію, відбудеться зниження ціни, а отже, і прибутку підприємства, і доходу самого директора. Швидше за все, він намагатиметься подати перекручену інформацію, і навіть якщо Центральне бюро планування вживатиме заходів щодо відновлення істини, буде втрачено перевагу у швидкості проходження інформації, про яку писав Ланге. Конкурентний ринок виявляється більш досконалим механізмом пристосування цін до швидкозмінних коливань попиту та пропозиції.

Проте концепція ринкового соціалізму виявилася дуже привабливою, по-перше, для тих інтелектуалів, які, залишаючись вірними соціалістичній ідеї, розуміли непереконливість її обґрунтування за допомогою економічної теорії марксизму і намагалися відкоригувати її, залучаючи науковий інструментарій неокласичної школи, по-друге, для тих реформаторів, що намагалися знайти вихід з економічної безвиході, у яку неминуче потрапляли країни з жорстко централізовано керованим господарством. Вони сподівалися, що, поєднавши механізм ринку з планомірною організацією виробництва і розподілу, вдасться усунути недоліки обох механізмів, зберігаючи переваги кожного із них.

Подібні ідеї намагалися втілити в реальні практичні дії деякі соціалістичні країни, які ступили на шлях реформ. Першою в цьому напрямку вирушила Югославія, де, починаючи з 50-х рр., впроваджувалися елементи ринкової координації. Акцент було зроблено на самоврядуванні первинних виробничих одиниць, які оголошувалися власністю трудових колективів. І хоча права власності були обмежені лише участю в управлінні (виборність керівництва, створення робочих комітетів, які брали участь у прийнятті рішень) і не надавали права на відчуження, підприємства могли самостійно виходити на ринок, приймати виробничу програму, орієнтуючись на попит, здійснювати інвестиції та визначати кількість зайнятих. З точки зору ефективності самокеровані підприємства істотно поступалися приватним і акціонерним, оскільки залишалися глибоко вбудованими в адміністративно-бюрократичну систему. Зберігалися відчутні канали залежності фірм від владних структур: ступінь бюджетної підтримки, рівень оподаткування, доступність інвестиційного кредиту і т. п. Крім того, самокеровані фірми прагнули до максимізації поточного доходу, який в інтересах трудового колективу здебільшого витрачався на підвищення номінальної зарплати, і мало піклувалися про витрати, що окупаються в довгостроковій перспективі. Все

це не дозволило югославському варіанту ринкового соціалізму стати вагомим аргументом на користь такої економічної системи.

У середини 60-х рр. ідея використання ринкових регуляторів для підвищення ефективності соціалістичної економіки почала пробивати собі дорогу й у головній цитаделі соціалістичної системи господарства — Радянському Союзі. Необхідність реформ усвідомлювалася і частиною правлячої еліти, хоча поворот в бік ринку був справою нелегкою, насамперед з ідеологічних міркувань.

Пробним каменем стала стаття харківського економіста, професора **Євсея Григоровича Лібермана (1897—1981)** «План, прибуток, премія», опублікована в газеті «Правда» від 9 вересня 1962 року. Автор пропонував зробити деякі, хоча і не дуже рішучі кроки в бік перетворення соціалістичних підприємств у відносно самостійних товаровиробників. Для цього необхідно звільнити їх від дріб'язкової опіки центральних планових органів, які повинні встановлювати завдання тільки з обсягу і номенклатури продукції та термінів постачань. Всі інші планові показники підприємства повинні були розробляти самі, встановлюючи між собою прями зв'язки на основі договірних угод.

Щоб зацікавити підприємства у виконанні високих планових завдань, підвищенні якості продукції, пропонувалося зробити найважливішим оціночним показником прибуток. «Необхідно, — писав Е. Ліберман, — встановити для галузей довгострокові норми рентабельності, що визначаються як відношення прибутку до виробничих фондів, і у випадку виконання підприємством цих нормативів заохочувати його, залишаючи йому частину прибутку для стимулювання колективу в цілому та окремих його працівників.

Необхідно також впорядкувати систему ціноутворення, зробити її більш гнучкою, щоб більш ефективні вироби були рентабельними, а отже, вигідними для виробників».

Пропоновані новачії були дуже незвичні для того часу і викликали неоднозначну реакцію. Прихильники традиційних методів управління побачили в них зазіхання на основні принципи і сповзання до капіталістичних форм господарювання. Але директори й економісти великих підприємств в цілому підтримували висунуті в статті пропозиції. У ході розгорнутої дискусії вони були конкретизовані, розширені й лягли в основу практичних рішень щодо проведення економічної реформи господарського механізму.

Основні положення реформи були викладені в доповіді Голови Ради Міністрів СРСР **Олексія Миколайовича Косигіна**

(1904—1980) у вересні 1965 року. Головна ідея полягала в створенні умов, які давали б можливість підприємствам функціонувати, нехай на обмеженому, але ринку як самостійним госпрозрахунковим одиницям, що зіставляють витрати і результати своєї діяльності та максимізують прибуток. Для цього різко зменшувалося число директивних, тобто обумовлених зверху, планових показників, а інші переводилися в розряд так званих «розрахункових», планованих самим підприємством. Змінювалася якість оціночних показників: замість показника валової продукції вводилися завдання з обсягу реалізованої продукції, що за задумом повинно було стимулювати випуск конкурентноздатної, потрібної споживачу продукції. Центральною категорією господарської діяльності підприємства ставав прибуток. Він вже не просто перераховувався до бюджету, а ділився між підприємством і державою. З частини прибутку, яка залишалася, підприємство мало можливість формувати фонди матеріального стимулювання, особистого і колективного, а також фонд розвитку виробництва, за рахунок якого самостійно здійснювати відтворювальну діяльність.

Ці заходи доповнювалися реформою оптових цін, а також намірами розвивати кредит, оптову торгівлю засобами виробництва, прямі зв'язки між підприємствами.

Спочатку реформа принесла певні позитивні результати у вигляді збільшення темпів зростання і підвищення деяких показників ефективності, однак незабаром з'ясувалося, що практична реалізація запланованих заходів стикається із серйозними труднощами.

Насамперед, не вдалося задумане розширення прав підприємств і перетворення їх у відповідальних товаровиробників. Галузеві міністерства, у підпорядкуванні яких знаходилися підприємства, не були госпрозрахунковими і тому керували за допомогою суто адміністративних методів, здійснюючі поділ та розподіл ресурсів і вимагаючи детальної звітності про виконання завдань. Швидко зростала кількість поновлюваних директивних показників, яких незабаром стало більше, ніж до реформи.

Не виправдалися розрахунки на стимулюючий вплив показника реалізованої продукції. В умовах планового розподілу майже всієї продукції в підприємства не було проблем з пошуком покупця, а тому головною задачею ставало збільшення загального обсягу вартості продукції. Це досягалося або включенням у ціну якомога більших витрат, або за рахунок асортиментних зрушень в бік більш дорогих товарів.

Не став активним стимулятором і прибуток. Доля підприємства залежала не стільки від його прибутковості, скільки від виконання всієї сукупності планових завдань. Крім того, підприємства не були особливо зацікавленими в максимізації прибутку, оскільки їм діставалася дуже незначна і строго фіксована його частина, а основна частка чистого прибутку вилучалася в бюджет у вигляді так званого вільного залишку.

Щодо можливості самостійно розширювати виробництво, здійснювати технічну реконструкцію, то це виявилось неможливо реалізувати не тільки через незначні фонди розвитку, але й у зв'язку з відсутністю вільного ринку засобів виробництва і ринку робочої сили. З тієї ж причини не отримала достатнього розвитку і форма кредиту.

Задумані заходи вступили в протиріччя з логікою розвитку командної системи. Якби вони були реалізовані, тобто підприємства отримали б можливість вільно розпоряджатися своїми прибутками, то різко підвищився б попит як на споживчому ринку, так і на ринку факторів виробництва. Задовольнити ж такий попит у дефіцитної, по суті, економіки не було можливості. В цій ситуації потрібно було або відпускати ціни, дозволяючи їм обмежити попит, або перерозподіляти прибуток через бюджет. Логіка командної системи неминуче змушувала вибрати другий варіант. Рух до ринкових методів регулювання виявився заблокованим. За першими досягненнями розпочалося падіння ефективності. Непослідовність у проведенні реформи не дозволила усунути старі недоліки адміністративної системи і породила нові. Це стало приводом для відмови від проголошеного реформаторського курсу і повернення до жорсткого централізованого планування переважно в натуральних показниках.

Проте ідеї ринкового соціалізму продовжували залучати прихильників перетворень соціалістичної системи. Черговий сплеск цих ідей пов'язаний з подіями в Чехословаччині 1968 року («Празька весна»), коли виник масовий рух за лібералізацію економічного і політичного ладу, який мав на меті побудувати «соціалізм із людським обличчям». Економічна програма руху знайшла відображення у працях чеського економіста **Оти Шика**, де пропонувалося широке використання ринкових регуляторів з метою підвищення ефективності і становлення економічних відносин «на принципах вільного ринку без бюрократичного втручання держави».

Починаючи з 1968 року, на шлях реформ вступила Угорщина. Тут зміни проводилися поступово, але більш послідовно. Поряд з

ринком товарів і послуг почали формуватися ринки факторів виробництва, розширювався приватний сектор. Але ці заходи намагалися поєднати із збереженням централізованого планування і панівної ролі державної власності.

Спроби проведення реформ у другій половині 60-х рр. продемонстрували, з одного боку, потребу подолання головного недоліку централізовано керованої системи — її низької ефективності, а з іншого, — обмежені можливості розв'язання цієї задачі в рамках даної системи, без порушення її цілісності. Тому результати реформ виявилися дуже скромними і в більшості випадків завершувалися відкочуванням на колишні позиції.

Однак проблема неможливості ефективного функціонування за межами своїх виробничих можливостей не тільки зберігалася, але і загострювалася із вичерпанням наявного ресурсного потенціалу, і тому рано чи пізно довелося знову звернутися до механізму ринку як способу подолання кризи соціалістичної економіки, яка прогнозувалася в недалекому майбутньому. Із середини 80-х рр. розпочався новий етап реформ практично у всіх соціалістичних країнах.

Цього разу перетворення виявилися значно глибшими, вони торкалися найбільш істотних елементів економічного організму, і, зрештою, було накопичено таку критичну масу змін, яка викликала «ланцюгову реакцію» розпаду системи державного соціалізму. Реформування йшло шляхом посилення децентралізації системи, оскільки найбільш характерною її рисою була гіпертрофована роль централізованого управління всіма сферами життя суспільства. Децентралізація торкалася не тільки економічної сфери, але й політичної влади, тому що, як з'ясувалося, без серйозних перетворень політичної структури, яка є найважливішою ланкою соціалістичної системи, економічні реформи не досягали своєї мети. Перетворення виражалися в переході, більшою або меншою мірою, від тоталітарних форм державного устрою до демократичного.

У сфері економіки зазначена тенденція проявилася, по-перше, у «плюралізації» форм власності, коли поряд з безроздільно пануючою державною власністю спочатку дозволили створення справжніх кооперативів і підприємств «індивідуальної трудової діяльності», потім приватних підприємств у сфері послуг та торгівлі, і, нарешті, перейшли до масової приватизації, у тому числі найбільших виробничих комплексів. Ці заходи доповнювалися лібералізацією цін, які повинні були виконувати властиві їм у ринковій економіці функції підтримки відповідності між виробниц-

твом і споживанням; конвертованістю національних грошових одиниць; відкритістю економіки для припливу іноземних капіталів і виходу на зовнішні ринки. Все це призвело до необоротних органічних змін соціалістичної системи, які означали, власне кажучи, її переродження в ринкову.

Теоретичне осмислення процесів, які відбувалися, істотно відставало від подій реального життя. «Політична економія соціалізму», природно, не могла виконати цю роль. Тому спочатку звернулися до арсеналу економічної думки Заходу, вважаючи, що коли вона виникла і розвивалася в ринковому економічному середовищі, то і рух до цього типу економічної системи можна пояснити за допомогою теорій найбільш відомих шкіл та напрямків. Тому не тільки теоретичні міркування, але й практичні рекомендації будувалися на прямих запозиченнях з популярних підручників «Economics».

Незабаром однак з'ясувалося, що перехідні процеси мають настільки істотну специфіку, що застосовувати до них положення теорій, які описують розвинуту ринкову економіку, щонайменше некоректно. Реальні ситуації, які виникали, зовсім не хотіли вклучатися в чіткі схеми кейнсіанських або монетаристських моделей.

Теоретична думка постсоціалістичного простору направилася в бік з'ясування характеру і особливостей перехідної економіки. Лавиноподібно наростала кількість досліджень і публікацій, присвячених «перехідній економіці», «трансформаційним процесам», «транзитивним ситуаціям» і т. п. Серйозними досягненнями в цій галузі похвалитися поки що не можна. Занадто короткий термін, у рамках якого протікає перехід до ринку колишніх «соціалістичних економік», не дозволяє позбутися від кон'юктурних міркувань, піднятися над зіткненнями поточних інтересів. Потрібен час для серйозного і безстороннього аналізу та більш глибоких теоретичних узагальнень.

Але очевидно, що для розуміння суті змін, які відбуваються, необхідне чітке уявлення про природу і характер тієї системи, від якої відбувається перехід, тобто про систему державного соціалізму. Її описання у термінах «політичної економії соціалізму» не створювало реальної картини того, що відбувалося насправді. Це була, швидше, абстрактна модель, сконструйована на основі ідеальних уявлень про соціалізм. Серйозних досліджень реальної соціалістичної економіки, проведених на основі останніх досягнень світової економічної науки, практично не було, за рідкісним винятком, якому буде присвячено наступний підрозділ.

## 10.4. АНАЛІЗ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛІЗМУ В ПРАЦЯХ Я. КОРНАЇ

Угорський економіст **Янош Корнаї (нар. 1928)** зробив конструктивну і поки що, ймовірно, єдину спробу комплексного наукового аналізу природи, механізму функціонування і перспектив розвитку реально існуючої соціалістичної економіки. До предмету свого дослідження він підходить як справжній вчений, неупереджено і скрупульозно аналізує окремі елементи системи і стійкі зв'язки між ними, подібно до того, як натураліст, що вивчає який-небудь живий організм, з'ясовує характерні риси його нормального стану, типові відхилення від норми (хвороби), способи підтримки життєдіяльності.

Вже в перших своїх працях Корнаї намагається виділити і дослідити найбільш типові риси економічної системи соціалізму, які породжують властиві їй деформації. Про ці риси говорять самі назви його праць — *«Надцентралізація»* (1959) і *«Антирівновага»* (1971).

Цей напрямок досліджень був продовжений і знайшов більш повне втілення в книзі, що принесла автору світову популярність, — *«Економіка дефіциту»* (1980). У ній на основі детального, проведеного на високому професійному рівні, наукового аналізу, позбавленого якої б то не було ідеологічної упередженості, обґрунтовується твердження про те, що економічна система соціалізму неминуче породжує дефіцит. Це тенденція, яка внутрішньо притаманна даній суспільній системі, має загальний характер і перманентно відтворюється. На це явище вже звертали увагу в економічній літературі. Ще в 20-і рр. радянські економісти **Лев Натанович Кріцман (1890—1937)** і **Віктор Валентинович Новожилов (1892—1970)** писали про нестачу товарів, яка виникає в результаті фіксованого державною політикою відхилення від цін рівноваги. Але якщо дані автори вбачали в дефіциті прояв кризових явищ, відхилення від норми, то Я. Корнаї доводить, що виникнення дефіциту саме і є нормою для соціалістичної системи господарювання. Будь-які спроби його ліквідації приносять лише тимчасові успіхи, після чого система знову повертається в звичний їй стан хронічного дефіциту. Грунтуючись на цьому, Я. Корнаї досить стримано оцінює можливості економічних реформ, проведених у рамках соціалістичної системи з метою її удосконалювання. «Я належу, — пише він, — до числа старих, щирих і палких прихильників реформ і хотів би, щоб вони призвели до якомога переконливіших успіхів. Однак вчений

повинен спиратися не на побажання, а на факти, які спостерігаються. У цьому випадку я хотів би відзначити, що ми не маємо у своєму розпорядженні такої програми дій з ліквідації дефіциту в економіці, яка була б науково обґрунтована у точному значенні цього слова».

Проведений аналіз дозволяв зробити висновок про те, що система не піддається реформуванню і що виникаючі проблеми можна вирішити лише відмовившись від безперспективних експериментів та повернувшись на магістральний шлях, яким прямують країни ринкової економіки. Практика, здавалося б, підтвердила висновки вченого: з кінця 80-х рр. розпочався бурхливий процес трансформації економік соціалістичних країн в бік ринку. Корнаї відгукнувся на ці події невеликою, але такою, що дістала широкий резонанс, книгою *«Шлях до вільної економіки. Пристрасне слово на захист економічних перетворень»* (1990), у якій виклав своє бачення стратегії комплексних перетворень, покликаних призвести до створення основ нормальної ринкової економіки. Показово, що вже на початку шляху, у період невтримного ентузіазму і райдушних надій, автор попереджає про небезпеку необґрунтованої ейфорії щодо легкості й термінів ринкової трансформації. І в цьому він виявився правим. Шлях до вільної економіки був тернистим і звивистим. Проблеми і труднощі, які виникли на цьому шляху, породжували сумніви в його правильності та бажання повернутися назад або, принаймні, спробувати ще раз підремонтувати стару систему, заливаючи нове вино в старі міхи.

Розвіяти подібні ілюзії можна було лише вагомими науковими аргументами, покликаними відповісти на запитання про те, чи здатна стара система в принципі сприймати підбадьорюючі ін'єкції ринкових стимуляторів. Такі аргументи могло дати тільки комплексне, системне дослідження, яке дозволяє розібратися в природі соціалістичної системи. Відповіддю на потребу в подібному дослідженні стала найзначніша робота Я. Корнаї, монографія *«Соціалістична система. Політична економія комунізму»* (1992), у якій синтезовано усе, що було дотепер написано автором з цієї теми.

Мета дослідження полягала в тому, щоб комплексно проаналізувати соціалізм як цілісну систему, окремі елементи якої взаємно підтримують і зміцнюють один одного, розкрити закономірності її функціонування, абстрагуючись від історичних і національних особливостей їх прояву, і визначити перспективи її руху.



Методологія наукового аналізу, застосована автором, полягає в тому, щоби, з одного боку, розглянути систему в динаміці, виділивши етапи її зародження, розквіту, реформування і трансформації, а, з іншого боку, проаналізувати її в «чистому вигляді», абстрагуючись від елементів інших систем, тобто в її класичному варіанті. «Класичний соціалізм» для Корнаї — це не ідеальна модель, сконструйована на основі уявлень класиків соціалістичного вчення. Це реально існуюче суспільство в період, коли характерні ознаки цієї системи проявилися найбільш повно та чітко.

Зупиняючись на передумовах виникнення соціалістичної системи, Корнаї розглядає ситуацію в більш ніж двох десятках країн, де соціалістичний лад або ствердився, або керівництво заявляло про наміри рухатися в цьому напрямку. Зрозуміло, ці країни далеко не однаковою мірою можна було охарактеризувати як «соціалістичні»\*, але для автора дослідження єдиним критерієм класифікації було те, що влада у всіх цих країнах виявилася в руках партій, які сповідували соціалістичні ідеї. Звертало на себе увагу, що, всупереч очікуванням Маркса, соціалізм виникав у економічно відсталих країнах, де капіталістичні відносини не тільки не перезріли, але навіть ще і не цілком утвердилися. Це наводило на думку про те, що в соціалістичному шляху вбачався спосіб подолання безнадійної економічної відсталості шляхом концентрації ресурсів у руках центру, який розпоряджається ними. Ще однією спільною рисою для більшості цих країн було здійснення соціалістичних революцій на тлі великих соціальних катаклізмів: воєн, у тому числі цивільних, національно-визвольних рухів, окупації, що обумовило і полегшило насильницьке захоплення влади.

Основними заходами революційно-перехідної епохи стають: утвердження суспільних форм власності шляхом націоналізації та конфіскацій і перерозподіл матеріальних благ на користь незаможних, у чому вбачалася реалізація принципу соціальної справедливості. Але після завершення «експропріації» виникає необхідність у налагодженні виробництва, яке вимагає порядку і дисципліни. Оформлюється інституціонально-бюрократичний апарат нової системи, покликаний забезпечити їй нормальне функціонування. Система переходить у свою класичну стадію.

Анатомія класичної системи — центральна і найзначніша частина дослідження Я. Корнаї. Система постає у вигляді цілісного утворення, складові елементи якого пов'язані мережею причин-

---

\* Офіційна історіографія розділяла поняття «соціалістичні країни» і «країни соціалістичної орієнтації».

но-наслідкових залежностей. Серед найважливіших елементів виділяють: владу, власність, механізм координації, способи пристосування до рівноваги.

У цьому комплексі провідна роль належить *структурі політичної влади*. Вона є, на думку автора, тим вихідним пунктом, з якого можна вивести всі найважливіші закономірності даної системи. Особлива роль політичної влади стає очевидною для дослідника не відразу. У більш ранніх роботах він обмежувався переважно аналізом економічної сфери.

В останній книзі питання влади і комуністичної ідеології займають належне їм місце в ретельно розробленій теоретичній конструкції. Соціалістична система становить командно керовану економіку, у якій право розподілу ресурсів і виробленого продукту зосереджено в руках керуючих органів, і тому тут влада, тобто можливість приймати остаточні рішення і підкоряти їм дії виконавців, набуває особливого значення, не властивого ніякій іншій економічній системі. Ця влада має строгу ієрархію і здійснює управління по вертикалі, передаючи накази зверху вниз і приймаючи звіти про їхнє виконання знизу вгору. За такої системи вся повнота влади зосереджується в руках бюрократичного апарату, який утворює правлячу еліту суспільства і вирішує, що, як і скільки виробляти, а також яким чином розподіляти зроблене. Головним спонукальним мотивом діяльності стає страх покарання за невиконання наказу-завдання.

Однак лише насильства для підтримки системи в робочому стані виявляється недостатньо. Необхідно переконати населення в правильності, безальтернативності і перевагах обраного шляху. Цю роль виконує офіційна *ідеологія*, насаджувана такими ж адміністративно-командними методами, якими здійснюється все суспільне управління. Вона покликана впровадити у свідомість уявлення про перевагу соціалістичного ладу, віру в обіцянку «світлого майбутнього» і загального добробуту, патерналістські ілюзії щодо держави і партії, які відіграють роль благодійників свого народу. Характерною рисою такої ідеології є її гарантоване владою монопольне становище і отже суворе переслідування всілякої ересі і неортодоксальності.

Важливе місце в аналізі соціалістичної системи займають *відносини власності*. Традиційно в соціалістичних вченнях вони розглядаються як базовий, системоутворюючий елемент, що визначає природу соціалістичного ладу, який ґрунтується на суспільній власності. З цієї форми присвоєння виводяться інші особливості соціалізму — характер розподілу, методи управління та

ін. Я. Корнаї розглядає причинно-наслідкові зв'язки відносин власності трохи по-іншому.

По-перше, вони виступають як похідні від політичної структури, а не її базис як у класичній марксистській теорії. Комуністична партія, отримавши владу і сформувавши необхідний їй апарат управління, створює і найкращу для себе форму власності. Приватна власність є найменш зручною для її цілей, оскільки з нею пов'язана самостійність і свобода, як господарюючих суб'єктів, так і особистостей, несумісних з необмеженою і тоталітарною владою. Тому ставка робиться на державну власність, яка оголошується загальнонародною.

По-друге, соціалістична власність досліджується з позицій неінституціональної школи «прав власності» (Р. Коуз, Ф. Найт, А. Алчіан), у зв'язку з чим виділяються три групи таких прав: права на залишковий дохід (дохід від власності із вирахуванням витрат); права відчуження: продаж, дарування, заповіт; права управління. Така градація дозволяє чітко визначити, хто є номінальним власником, а хто реальним.

Найбільш типовим суб'єктом соціалістичної власності є державне підприємство. Номінальним його власником є держава, яка відповідно до офіційної ідеології представляє «все суспільство». Однак аналіз з погляду теорії прав власності показує, що реальним власником, що розпоряджається залишковим доходом, який перераховується в державний бюджет, долею підприємства з точки зору його закриття або передачі у відання того чи іншого органу, а також що приймає відповідальні управлінські рішення, є правляча бюрократія.

Поняття «загальнонародна власність» — просто ідеологічне кліше. Реальним власником є бюрократія, що і реалізує на практиці всі права власності. При цьому бюрократичне присвоєння максимальне деперсоніфіковано. Одна частина апарату збирає залишковий дохід і розпоряджається державними фінансами, інша управляє виробництвом, тому ніхто конкретно не кладе собі до кишені прибуток державного підприємства як реалізацію прав власності на нього, як і не покриває зі своєї кишені його збитки. Апарат у цілому реалізує набір прав власності відповідно до розроблених ним же правил і на визначені ним цілі.

Соціалістична власність у класичній системі представлена ще одним різновидом — кооперативами. Формально — це колективна власність добровільно об'єднаних виробників, які спільно управляють нею і присвоюють залишковий дохід. Її існування за соціалізмом обумовлено небезпекою прямої експропріації великої

кількості дрібних виробників, особливо селян, що може породити серйозний опір. Кооперація стає перехідною формою до тотального усупільнення. Але, з іншого боку, справжні кооперативи, які володіють правами розпоряджатися своїм майном і отримуваними доходами, а тому є порівняно незалежними, несумісні з абсолютною владою правлячої бюрократії. Тому на практиці соціалістична кооперація виявляється обмеженою у всіх елементах прав власності. Керівництво кооперативів не може приймати самостійних рішень про використання своїх доходів, про відчуження засобів виробництва або про злиття кооперативів, про важливі управлінські акції. Крім того, практично відсутні добровільність вступу в кооператив і виходу з нього, а також виборність керівництва. Власне кажучи, кооперативна власність є різновидом бюрократичної державної власності, її можна розглядати як квазідержавну.

У класичній соціалістичній системі зберігаються також деякі елементи приватної власності. Це дозволені в деяких країнах дрібні приватні підприємства в промисловості та торгівлі, особисті підсобні господарства членів сільськогосподарських кооперативів, прояви неформальної економічної діяльності (легальної і «тіньової»). Вони мають порівняно невелику питому вагу в соціалістичній економіці й розглядаються або як явище тимчасове і таке, що підлягає поступовому витисненню, або як вороже і законодавчо переслідуване.

Характер політичної влади, пануюча ідеологія і відносини власності, взяті разом, визначають і особливості *механізму координації* економічної діяльності.

З усіх відомих історії типів координації соціалістична система віддає перевагу бюрократичній, за якої узгодження дій здійснюється шляхом передачі команд від вищої інстанції до нижчої, які є для останньої обов'язковими для виконання. Інші типи координації (ринкова, самокерована, сімейна) хоча й існують, відіграють підлеглу роль і значною мірою придушуються бюрократичною формою взаємозв'язків.

Найважливішим засобом прямого бюрократичного управління є планування. Воно включає: розробку планів спеціальними органами державного управління із застосуванням команд і адміністративного примусу до їх виконання; постійний контроль за виконанням планових завдань і регулювання поточної господарської діяльності. Плани в класичній соціалістичній системі є директивними, тобто обов'язковими для виконання і безваріантними. У такій ситуації для виконавця-адресата виконання плану

стає основним, якщо не єдиним, спонукальним мотивом діяльності, витискуючи на задній план або усуваючи інші види мотивації: прагнення до підвищення якості, зниження витрат, отримання прибутку.

Всеосяжний характер планування, що становить процес численних узгоджень на різних рівнях, породжує дуже серйозну проблему — проблему інформації. Розробники плану, по суті, повинні в рамках обмеженого часу вирішити гігантську систему рівнянь. Така задача не під силу навіть потужним комп'ютерним системам. Вихід знаходять у методі проб і помилок, який спричиняє масу неузгодженостей, що вимагають коректувань у ході виконання плану і навіть після закінчення планового періоду. Іншим способом спрощення процедури є практика виділення «ведучої ланки» плану, тобто постановка пріоритетної задачі, на вирішення якої направляються зусилля і ресурси за рахунок не-пріоритетних. Неминучим наслідком стає порушення пропорційності, дезорганізація, посилення хаотичності розвитку, подоланню якої і покликане було служити централізоване планування.

Є і ще одна причина, яка загострює проблему інформації — її свідоме перекучування. Під час розробки планів підприємства прагнуть отримати якомога нижчі завдання і якнайбільшу кількість ресурсів. Тому вони зацікавлені в передачі «нагору» неправильної інформації про свої можливості, а іноді й про результати виконання плану («приписки»). В остаточному підсумку загальна картина, на основі якої складаються плани, виявляється дуже далекою від реальності. Жорстка система прямого бюрократичного управління, включаючи планування, виявляється неефективною і сповненою внутрішніх конфліктів.

Тому механізм координації соціалістичної системи добудовується елементами непрямого впливу, запозиченими в ринкового типу координації. Тут формується кредитно-грошовий і фінансовий апарат, який, будучи вмонтованим у систему прямого бюрократичного управління, набуває специфічних рис напівмонетаризованої економіки.

Господарські потоки опосередковані рухом грошей, емісію яких здійснює Центральний банк. Але Центробанк є не стільки економічною організацією, скільки ланкою в системі управління, покликаною здійснювати облік, контроль і регулювання господарської діяльності. Він має монополію, оскільки спеціалізовані банки є, по суті, його філіями, і наділений владними повноваженнями. Усі підприємства й організації зобов'язані тримати свої гроші на рахунках у Центральному банку, але вільно ними роз-

поряджатися вони не можуть. Гроші знімаються з рахунку і надходять на банківський рахунок строго відповідно до порядку централізованого розподілу. Призначені для купівлі сировини і матеріалів гроші не можуть бути використані для виплати заробітної плати, і навпаки, а гроші для капітальних вкладень відділені від грошей, призначених для поповнення обігових фондів. По суті, гроші в такій системі не виконують одну із найважливіших своїх функцій — бути універсальним засобом обігу. Вони «не конвертуються» навіть всередині країни, оскільки строго прив'язані до витрат на певні цілі. Це перешкоджає пошукам найбільш ефективної комбінації факторів виробництва шляхом вільної заміни одних іншими.

Для осіб, що приймають економічні рішення, гроші відіграють пасивну роль. Їх поведінка не залежить від тих фінансових коштів, якими вони розпоряджаються. Навпаки, доступна фірмі пропозиція грошей пристосовується до реальних дій осіб, що приймають рішення. Це визначає характер бюджетних обмежень, у рамках яких діє соціалістична фірма. Витрати фірми будуть визначатися тими бюджетними можливостями, якими вона володіє. У зв'язку з цим Я. Корнаї вводить поняття м'яких і жорстких бюджетних обмежень. Якщо перевищення витрат над розмірами бюджету супроводжується санкціями і навіть ліквідацією фірми, такі обмеження можна вважати жорсткими. Але державній фірмі в соціалістичній системі такі наслідки, як правило, не загрожують. Вона отримує допомогу ззовні у вигляді субсидій, пільгових кредитів або встановлення підвищених цін на її продукцію, і в такий спосіб бюджетні обмеження будуть приведені у відповідність з постійною перевитратою. Такі обмеження будуть називатися м'якими, і це явище є типовим для класичного соціалізму.

М'які бюджетні обмеження обумовлюють слабку чутливість фірм-виробників до доходів і цін. У них немає особливої зацікавленості максимізувати прибуток, оскільки його все одно перерахують у державний бюджет і, крім того, запланують підвищене завдання, орієнтуючись на досягнутий рівень прибутку. Немає сенсу також прагнути скоротити витрати, тому що їх все одно оплатять. Краще прагнути до отримання більшої кількості ресурсів, щоб без особливого напруження виконувати планові завдання. Ціни ресурсів при цьому особливо значення не мають, попит фірми реагує на них дуже слабо, і чим м'якші бюджетні обмеження, тим крутіша крива попиту, що приймає форму вертикальної лінії за повної їх відсутності.

Слабка чутливість до цін робить їх нездатними сприяти досягненню рівноваги між попитом та пропозицією, виробництвом і споживанням. Вони не можуть служити орієнтирами для прийняття ефективних рішень. Навпаки, прийняті в рамках бюрократичної координації рішення, вимагають встановлення відповідних цін. Тому ціни в такій системі можуть встановлюватися тільки довільно, тобто виникають не внаслідок горизонтальної ринкової координації, яка досягається шляхом угоди між продавцем і покупцем, а в результаті вертикальної бюрократичної координації. Їх функція полягає в тому, щоб скоротити розмірність інформаційної задачі, яка розв'язується в процесі прямого бюрократичного управління. Під час такого управління доводиться мати справу з однією із основних проблем економіки — порівнянням якісно різнорідних предметів. Це можна зробити лише у вартісній формі, а тому застосування хоч якого-небудь виду цін стає неминучим.

Під час розробки адміністративно встановлюваних цін органи, які займаються цим, опираються на ряд офіційно проголошених принципів.

По-перше, вважається, що ціни повинні відображати суспільно необхідні витрати. При цьому звичайно розраховують середні витрати, а отже, гірші, порівняно із середніми, виробники стають збитковими, навіть якщо їх продукція необхідна суспільству. При цьому у «витрати» не включаються ні рента, ні позичковий відсоток, оскільки відповідно до постулатів марксистської теорії земля і капітал не приймають участі в створенні вартості.

По-друге, ціни повинні виконувати перерозподільну і стимулюючу функції. Для заохочення використання якого-небудь ресурсу на нього можуть встановлюватися занижені ціни, а для скорочення попиту на який-небудь продукт — завищені. Так само здійснюється перерозподіл доходів домашніх господарств шляхом встановлення більш низьких цін на товари, які вважаються предметами першої необхідності і підвищених цін на так звані предмети розкоші. Цей принцип, власне кажучи, суперечить першому, оскільки первісно передбачає відхилення від суспільно необхідних витрат.

Суперечить першому принципу і принцип стабільності цін, оскільки в цьому випадку ніяк не можна відобразити в цінах витрати, які змінюються.

Таким чином, одночасне застосування кількох суперечних один одному принципів призводить до того, що на практиці жоден з них не діє і доводиться формувати заплутану мережу суб-

сидій, податків, зборів, бюджетних дотацій, покликаних компенсувати ті функції, які система адміністративних цін виконати не може.

Проаналізувавши найважливіші складові елементи системи — владу, власність, механізм координації, Я. Корнаї переходить до розгляду найбільш характерних *особливостей функціонування* соціальної економіки. Однією з таких особливостей стає постановка як пріоритетної цілі забезпечення форсованого економічного зростання. Спонукальним мотивом подібної постановки стає, насамперед, прагнення перебороти відсталість, оскільки соціалістичні революції перемагали переважно у бідних і відсталих країнах. Твердження, що соціалістичний спосіб господарювання дозволить швидко і ефективно вийти на рівень розвинутих країн, перетворює розв'язання цієї задачі в найважливіший аргумент на користь переваг соціалізму. Невипадково вона набуває форми строгого ідеологічного імперативу і формулюється у вигляді закличних гасел: «наздогнати і перегнати розвинуті країни», зробити «великий стрибок» і т. п.

Бюрократичний механізм координації трансформує ці заклики в директивні планові показники, які визначають частку нагромадження в національному доході. Традиційно норма капіталовкладень у соціалістичних країнах досить висока і темпи її зростання випереджають темпи приросту ВВП. Така тенденція, крім ідеологічної націленості на форсоване зростання, обумовлена також відсутністю діючого механізму обмеження непомірного інвестування, яким є ринок капіталів і комерційний кредит. Крім того, низька ефективність капіталовкладень через їх розпорошеність і зниження реальної вартості інвестиційних проектів викликає необхідність компенсувати її нарощуванням обсягів нагромадження, здійснюваним за рахунок скорочення споживання.

Гонитва за кількісними показниками обумовлює перевагу екстенсивних методів досягнення економічного зростання, яке забезпечується простим нарощуванням обсягів використовуваних факторів виробництва, а не підвищенням їх продуктивності. Згідно з розрахунками Корнаї, частка продуктивності факторів виробництва в збільшенні обсягів випуску в соціалістичних країнах удвічі нижча, ніж у капіталістичних і має очевидну тенденцію до скорочення. Такий тип зростання не може бути довговічним, оскільки базується на наявності додаткових ресурсів. З їх закінченням темпи починають сповільнюватися. Ціна форсованого зростання надзвичайно висока. Воно вимагає величезних жертв і прирікає сучасників на великі терпіння, а також породжує серйо-



зні деформації та диспропорції, оскільки одні галузі, переважно важка промисловість, виробництво засобів виробництва, набувають пріоритетного розвитку, а інші, пов'язані із забезпеченням поточного споживання, виявляються запущеними і відсталими.

Іншою характерною рисою функціонування соціалістичної економіки є забезпечення повної зайнятості працездатного населення. З одного боку, це одна із основних обіцянок, які входять до складу офіційної ідеології: соціалізм здатний покінчити з безробіттям, надавши кожному право на працю і можливість реалізувати це право. З іншого боку, повна зайнятість є побічним продуктом процесу форсованого зростання, що досягається за рахунок екстенсивних факторів. Дана задача вирішується переважно шляхом бюрократичної координації розподілу робочої сили, хоча на мікрорівні деяке значення мають і елементи ринкової координації. Основними важелями централізованого впливу на процеси зайнятості є жорстко плановані показники чисельності персоналу, фонду заробітної плати і рівня заробітної плати. Визначаючи нормативи даних показників, бюрократія ґрунтується на необхідності підтримувати заплановане співвідношення між нагромадженням і споживанням, щоб зростання заробітної плати не «з'їло» частину ресурсів, необхідних для форсованих інвестицій. Але у рамках встановлених нормативів розподіл робочої сили між підприємствами, галузями, регіонами залежить певною мірою від співвідношення попиту та пропозиції на цей найважливіший виробничий ресурс. Дія ринкових сил впливає як на довгострокові індивідуальні рішення — вибір професії або місця проживання, так і на короткострокові — надання переваги тому чи іншому підприємству, робочому місцю, сумлінність виконаної роботи і т. п. Однак на макрорівні ринкові регулятори майже не діють. Тут переважає політика «повної зайнятості», яка призводить до того, що будь-який надлишок трудових ресурсів поступово поглинається і виникає дефіцит робочої сили, який є одним із проявів загальної дефіцитності соціалістичної економіки.

Це властивість — найбільш узагальнююча характеристика економіки соціалістичної системи. Явища дефіциту відрізняються загальністю (тобто виявляються у всіх сферах економіки), інтенсивністю протікання, сталістю існування, що дає підставу характеризувати класичну соціалістичну систему як *економіку дефіциту*. Така ситуація обумовлена насамперед тим, що дана система є не попитообмеженою, а ресурсообмеженою, виробництво тут орієнтоване не на споживчий попит, а на наявні ресурси. Поки ресурси не закінчилися, попит на них у соціалістичних під-

приємств має тенденцію до безмежного зростання. Підприємства прагнуть робити якомога більші запаси, щоб підстрахувати себе для виконання встановлених планових завдань. За умов характерного для системи прагнення до форсованого зростання існує постійний інвестиційний голод, який обумовлює надлишковий попит на інвестиційні товари. Існує також підвищений попит на експортні товари, які можна продати за вільно конвертовану валюту. Незадоволений попит висувається і з боку домашніх господарств, оскільки сфері виробництва споживчих благ відводиться другорядна роль і її можливості задовольнити запити споживачів дуже обмежені.

Невгамований попит на товари, послуги і ресурси з боку державного сектора не стримується і бюджетними обмеженнями, які у даній системі є м'якими. Неминучим наслідком цього стає хронічний дефіцит. Що ж стосується споживчої сфери, то встановлені тут фіксовані ціни не дозволяють збалансувати попит та пропозицію, породжують явище подавленої інфляції, зворотною стороною якої стає все той же дефіцит.

Отже, дефіцит має системний характер, тобто породжується внутрішньо властивими системі властивостями і постійно самовідтворюється. Економічні суб'єкти — підприємства, органи управління, домогосподарства — виробляють різні методи пристосування до дефіциту (змушена заміна, зміна структури виробництва і споживання, очікування, черга і т. п.), що дозволяє характеризувати його як нормальний стан економіки. Це — і стійкий стан динамічної системи, до якого вона прагне повертатися за будь-якого відхилення від властивої їй рівноваги. «У цьому сенсі, — пише Корнаї, — можна говорити про рівновагу дефіциту як про синонім нормального дефіциту».

Здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що соціалістична система становить певну цілісність, різні елементи якої пов'язані між собою стійкими прямими і зворотними зв'язками. Монолітна структура влади, окам'янілі ідеологічні доктрини, майже повне панування державної власності, пряме бюрократичне управління, форсоване зростання, дефіцит і самоізоляція від більшої частини світу, яка живиться недовірою, пов'язані між собою і підкріплюють один одного, утворюючи єдине ціле.

У цій цілісній системі є своєрідний «генетичний код», через який головними рисами системи наділяється кожен її елемент. Таким кодом є влада партії, що сповідує комуністичну ідеологію. Напрошується висновок, що подібна система — не організація, яка виникла природним шляхом, а штучно створена історична

конфігурація, що зберігає достатню життєздатність до тих пір, поки залишаються незмінними найважливіші її властивості. Звідси випливає, що соціалістична система не здатна на реформування за умови збереження існуючої системи влади і відносин власності. Підтвердженням цьому служить здійснений Я. Корнаї аналіз економічних реформ у соціалістичних країнах, які виявили безліч обмежень, протиріч і провалів, а також тенденцію повернення до класичної системи. Соціалістична система не підлягає відновленню, її можна лише цілком замінити — такий висновок став підсумковим результатом багаторічних скрупульозних досліджень угорського економіста.

### **Запитання для самоконтролю**

- 1. Якої еволюції зазнали погляди В. І. Леніна на соціалізм та його економічну систему?*
- 2. У чому сутність дискусій про предмет політичної економії соціалізму?*
- 3. Як трактувалися в політекономії соціалізму проблеми планоїрної організації виробництва і ролі товарно-грошових відносин?*
- 4. Які характерні риси концепції «ринкового соціалізму»?*
- 5. На основі яких теоретичних позицій здійснювалися спроби реформувати соціалістичну економічну систему?*
- 6. Як відбувається теоретичне осмислення перехідних процесів від соціалістичної системи до ринкової економіки?*
- 7. Які характерні риси і проблеми соціалістичної економіки досліджуються в роботах Я. Корнаї?*
- 8. Які складові елементи системи «класичного соціалізму» виділяє і досліджує Я. Корнаї?*
- 9. Що вляє собою механізм координації соціалістичної системи?*
- 10. У чому причини дефіцитності соціалістичної економіки?*
- 11. Чи піддається соціалістична система частковому реформуванню?*

Що може дати вивчення історії економічних ідей? Чим воно може допомогти в розумінні змісту економічного життя? Насамперед, ці знання переконують у необхідності осмислення і теоретичного обґрунтування господарських рішень. З моменту свого виникнення і до цього часу людство шукає відповіді на питання, як краще розпорядитися наявними ресурсами, щоб задовольнити свої потреби. Історія економічної думки — це, власне кажучи, історія таких пошуків, перелік варіантів розв'язання головної економічної задачі.

Але той же історичний досвід свідчить, що єдиного універсального рішення, деякої «панацеї» від всіх економічних хвороб, бути не може. Причина тому — по-перше, розвиток і зміна самого економічного життя, яке породжує нові й нові проблеми, а по-друге, особливості самої науки, у якій, за словами шведського економіста Кнута Вікселля, «народження якої-небудь концепції негайно викликає появу протилежної точки зору».

Різноманіття підходів, які пропонуються різними школами, напрямками і течіями, — характерна риса сучасної економічної науки, яка є наслідком багатовікової еволюції економічної думки. Але в цьому різноманітті можна знайти деякі загальні тенденції. Насамперед, це стосується логіки розвитку самої науки. Незважаючи на «революції», що відбуваються в ній, «обвали», «стрибки», старі парадигми не зникають цілком, їх «центральне ядро» переходить до більш пізніх теорій, виявляючи тим самим очевидну спадкоємність. Крім того, розбіжності у концепціях не заглушають прагнення до синтезу, до вироблення взаємоприйнятих підходів до вирішення економічних проблем.

Знайомство з історією економічних учень переконує в тому, що існують деякі головні проблеми, навколо вирішення яких з покоління в покоління концентрується економічна думка. Одна з таких проблем — питання про те, чи є економічна система саморегулюючою, або вимагає регулювання ззовні, і якщо вимагає, то

хто і як повинен це регулювання здійснювати. Однозначної відповіді економічна наука не дала, а історія питання свідчить, що такої відповіді, ймовірно, і не може бути, оскільки мова йде, очевидно, не про альтернативу, а про пропорції поєднання обох начал. Таким чином, саме в розумінні підходів до вирішення «наскрізних» проблем і «вічних» загадок важливу роль може відіграти звертання до історії їхніх трактувань економічною наукою. Але не менш потрібна вона і для розв'язання конкретних задач повсякденної практики, оскільки надає для цього своєрідний «банк даних». І все-таки найбільш важлива причина, через яку варто вивчати історію економічних вчень, полягає в тому, що ця наука — свого роду лабораторія, у якій, прослідковуючи міркування економістів минулого, ми вчимося економічно мислити.

«Історія, — писав Ф. Еджуорт, — є найкращим засобом від вузьких забобонів і оманливих асоціацій, які неминуче засвоювалися тими, хто обмежував себе рамками єдиної теоретичної школи або системи».

## РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО ВИВЧЕННЯ

Навчальні посібники прийнято завершувати списком літератури, з яким рекомендується ознайомитися для більш повного засвоєння досліджуваного предмета. На сьогоднішній день такий список буде становити досить солідний перелік видань, опублікованих у різний час різними авторами й авторськими колективами й різними за обсягом, структурою викладу матеріалу, характером оцінок.

Кожному з цих видань, кількість яких буде рости і далі, притаманні свої переваги і недоліки, але вони, безумовно, мають право на існування, дозволяючи читачу познайомитися з основними напрямками розвитку економічної думки і їх можливих інтерпретацій.

У даному розділі замість простого перерахування таких видань буде зроблено спробу дещо докладніше розповісти про деякі з них, що, на наш погляд, становить особливий інтерес для тих, хто вивчає історію економічних вчень.

Насамперед, хотілося б звернути увагу на те, що будь-який підручник — це путівник у лабіринті різних економічних вчень і теорій, який допомагає орієнтуватися в загальних напрямках і тенденціях руху економічної думки. Але для більш глибокого розуміння сутності економічних поглядів тих або інших авторів варто познайомитися з їхніми творами з першоджерел. Жоден переказ або найталановитіша популяризація не можуть передати всього багатства думок, що відкриває для себе кожен, хто стикається з творами великих економістів. Під час читання робіт Сміта і Маркса, Сея і Маршалла, Кейнса і Хайєка виявляються такі нюанси висловлених ними ідей, що співзвучні тільки з індивідуальним сприйняттям і роблять більш близькою та зрозумілою загальну концепцію. Це не розважальне читиво, знайомство з такими творами вимагає значних зусиль, терпіння й інтелектуальної напруги. Але, переборовши ці труднощі, отримаєш справжню насолоду від спілкування з геніями.

Можливість познайомитися з першоджерелами надають достатня кількість видань творів економістів минулого в перекладах російською мовою. Видавництво «Економика» випускає серію робіт «*Економічна спадщина*», а видавництво «Прогрес» серію «*Економічна думка Заходу*», у рамках яких вже опубліковані найбільш значні економічні твори. З роботами В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, Д. М. Кейнса, щоправда, у трохи скороченому варіанті, можна ознайомитися у виданому в 1993 році двотомнику «*Антологія економічної класики*». Роботи К. Маркса, Ф. Енгельса, В.І. Леніна видавалися в радянський час великими, накладками як окремими випусками, так і зібраннями творів.

Є можливість ознайомитися зі змістом найбільших економічних творів, звернувшись до цікавої роботи чотирьох французьких авторів — **Алена Бейтона, Антуана Казорла, Кристін Долло й Анн Марі Дре** «*25 ключових книг з економіки*», випущеної в 1999 році видавництвом «Урал LTD». У ній подано короткий переказ і коментарі праць найбільших економістів минулого і сьогодення, які представляють провідні напрямки економічної науки. Розповідь про книги супроводжується докладними витягами з аналізованих текстів.

Повертаючи до навчальної літератури, зупинимося на деяких фундаментальних працях, які досліджують історію економічних вчень.

У першу чергу слід відзначити найбільш солідне в цій галузі видання «*Всесвітня історія економічної думки*» у шести томах, яке виходило з 1987 по 1997 роки. Це найбільш повний і глибокий аналіз розвитку економічних ідей у всіх регіонах земної кулі протягом усієї людської історії. Економічна думка розглядається в широкому плані, не тільки як історія економічної теорії, але і як еволюція поглядів в області конкретних і прикладних економічних дисциплін: статистики, фінансів, менеджменту й ін. Кардинальні зміни в системі суспільно-економічних відносин, що відбулися протягом десятиліття, у межах якого видавався шеститомник, не могли не відобразитися на підходах, трактуваннях і оцінках, висловлюваних його авторами, що виразилося в помітних відмінностях характеру викладу в перших і останніх томах видання. Але в цілому авторському колективу вдалося витримати і єдність методології, і професіоналізм наукового аналізу, що дозволяє оцінити їх роботу як серйозний внесок у дослідження світової економічної думки.

Поглибленому вивченню курсу історії економічних вчень може сприяти знайомство з двома навчальними посібниками, підготовленими колективами авторів провідних московських вузів. Одне з них — тритомний курс *«Історія економічних вчень»*, що видавався з 1989 по 1998 роки в Московському державному університеті. Перший том, що вийшов у 1989 році, охоплює період історії економічних ідей з найдавніших часів до початку ХХ ст., другий том, виданий у 1994 році, присвячений історії вітчизняної економічної думки; третій том (1998) — сучасному етапу розвитку економічної науки. Докладний виклад матеріалу, що спирається на велику історіознавчу базу, глибина аналізу — безсумнівні позитивні якості підручника. Однак часовий інтервал публікації створив певні складності для збереження концептуальної єдності всіх трьох томів.

Інший посібник — *«Історія економічних вчень»*, написане колективом авторів Вищої школи економіки, вийшов у 2000 році за редакцією В.С. Автономова та ін. У ньому розглядається історія економічної думки з найдавніших часів до наших днів, з акцентом на сучасні течії, аналізу яких присвячена велика частина курсу. Характерна риса посібника — виділення спеціальних розділів, у яких розглядаються недостатньо висвітлені в сучасній навчальній літературі напрямки економічної науки: економічна теорія інформації, еволюційна економіка, поведінкова економічна теорія й ін.

Серед фундаментальних підручників з історії економічної науки слід відзначити також колективну працю вчених Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченко *«Історія економічних учень»* — К. Знання. 2004 за редакцією проф. В. Д. Базидевича. Безсумнівний пізнавальний інтерес в ньому, зокрема, становить розділ, присвячений методологічним проблемам. Досить змістовно розглядаються моделі розвитку економічної науки, сутність наукових парадигм і зміст наукових революцій, базові складові історико-економічного аналізу. Відмінною рисою цього підручника є також ретельна методична розробка навчального матеріалу: структурно-логічні схеми, аналітичні та порівняльні таблиці, ілюстрації.

Тим, хто вивчає історію економічних ідей, буде корисно ознайомитися з деякими перекладеними роботами закордонних авторів, які вважаються свого роду класикою даного жанру. Ще наприкінці ХІХ ст. два французьких автори — **Шарль Жид і Шарль Ріст** написали книгу *«Історія економічних вчень»*, що стала однією із найпопулярніших робіт у цій галузі на початку



XX ст., неодноразово перевидавалася, перекладалася іноземними мовами, у тому числі російською (останнє видання в 1995 році). Досліджуваний період охоплює в основному XIX ст., але він украй важливий, оскільки саме тоді закладалися основні засади багатьох сучасних економічних течій. Підхід авторів не зовсім традиційний: поряд з виділенням звичних шкіл в економічній науці — фізіократів, класиків, історичної, марксизму, — вони застосовують більш укрупнену класифікацію, розділяючи економістів на оптимістів і песимістів, колективістів і індивідуалістів. Незважаючи на солідний вік і незвичну побудову курсу, книга, безумовно, вплинула на подальші дослідження в галузі історії економічних доктрин і не втратила своєї актуальності й понині.

Один з видатних і оригінальних економістів початку XX ст. — **Йозеф Шумпетер (1883—1950)** довго працював над книгою *«Історія економічного аналізу»*. Він так і не встиг її закінчити, а те, що написав, було видано посмертно в 1954 році. Російською мовою перекладено дві глави цієї праці, присвячені економічним поглядам стародавності і середньовіччя, і опубліковані в збірниках *«Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли»*. М.: Экономика, 1989—1990. Вып. 1,2. Це — одна з кращих робіт у даній сфері, що є свого роду еталоном майстерного аналізу економічних ідей минулого.

Ще одна книга іноземного автора — *«Економічна думка в ретроспективі»* **Марка Блауга**. Це найбільш популярний у західному світі підручник з історії економічної думки, який чотири рази перевидавався, перекладений багатьма мовами, у тому числі російською у 1994 році. Специфіка авторського підходу відображена вже в назві: це погляд на історію науки з позицій сьогодення її стану, аналіз ідей минулого за допомогою сучасного інструментарію і методології економічних досліджень. Такий підхід дозволяє розкрити внутрішню логіку економічної теорії, її цілісність, що виразилася в вирішенні єдиного комплексу проблем, які передаються з минулого в сьогодення. Книга Блауга передбачає досить високий рівень теоретичної підготовки і нелегка для засвоєння викладеного в ній матеріалу, але для вдумливого читача, який бажає поглибити свої знання в історії економічної теорії, вона становить безсумнівний інтерес і очевидну користь. Привернуть увагу також розміщені в ній реферативні виклади змісту найбільш значних праць великих економістів, а також найбагатша бібліографія з анотованими коментарями.

Серед літератури, рекомендованої для подальшого читання, особливе місце займають видання, в яких розвиток економічних ідей викладається популярно, у доступній і цікавій для масового читача формі. Популяризація часто пов'язана зі спрощеним поглядом на речі, аж до примітивізації. Але якщо популяризація талановита, користь від неї безсумнівна і велика. Складні питання талановитий популяризатор здатен викласти доступно і цікаво, що привертає підвищену увагу до досягнень даної науки, зміцнює її авторитет. Про декілька таких видань і піде мова.

У 1956 році вийшла першим виданням книга відомого американського економіста **Роберта Хейлбронера** «*The Worldly Philosophers*», яка потім неодноразово перевидавалася і перекладалася іноземними мовами, але російською чи українською, на жаль, не перекладена. Назвою книги, яку можна перевести як «Філософи від світу цього», автор хотів підкреслити особливе місце носіїв економічних ідей у ряді інших проявів наукової думки. У XVIII ст., коли формувалася економічна наука, її представників називали філософами (згадаємо, що А. Сміт викладав дисципліну, яка називалася «Моральна філософія»). Але, на відміну від власне філософських проблем, вони цікавилися суто земними справами, проблемами повсякденного господарського життя, намагаючись знайти в економічній діяльності якісь закономірності. Вони були філософами, оскільки основним засобом пізнання для них були розумові операції, побудова логічних абстракцій, але вони були філософами від світу цього.

Книга Хейлбронера — це серія захоплююче написаних нарисів про економістів минулого від А. Сміта до Д. М. Кейнса, яка розповідає про їх самих, про їхній час, про їхній внесок в економічну науку.

До числа талановитих популяризацій безумовно належить і книга **Андрія Володимировича Анікіна** «*Юність науки*». У ній в цікавій формі розповідається про зародження і перші кроки економічної науки, яка створювалася зусиллями видатних мислителів, про кожного з яких розказано жваво, цікаво і пізнавально. Книга читається з неослабним інтересом і не випадково вже три десятиліття користується незмінною популярністю і у студентів, і у викладачів економіки.

І ще одна книга цього жанру — «*Вступ в історію економічної думки*» **Євгена Михайловича Майбурда**, яка вийшла в 1996 році. Широта охоплення — від перших спроб осмислити економіч-

ні явища до сучасних моделей економічних процесів,— високий рівень наукового аналізу, і при цьому простота і доступність викладу, чудовий стиль — ось те, що вирізняє це видання і робить його привабливим та корисним для широкого кола читачів, які цікавляться економічними проблемами.

На цьому можна завершити короткий бібліографічний огляд, маючи на увазі, що вичерпати все різноманіття написаного на цю тему практично неможливо, оскільки, як справедливо відзначив Марк Блауг, «кожним поколінням історія економічної думки буде переписуватися заново».

**Вільям Петті (1623—1687).** Народився у родині кравця з м. Ромсі у графстві Гемпшир (південна Англія). У 14 років найнявся юнгою на корабель, але невдовзі через зламану ногу був висаджений на берег на півночі Франції. Тут він звертається із заявою щодо прийняття до єзуїтського коледжу, після закінчення якого змінив декілька професій, служив на флоті, вивчає медицину спочатку у Голландії, а завершує навчання в Оксфордському університеті.

Одержавши диплом лікаря, починає практику, одержує ступень доктора і кафедру анатомії в університеті.

У 1652 році він стає головним лікарем англійської армії в Ірландії. Тут він вперше стикається з проблемою економічного характеру. З солдатами та офіцерами армії обіцяли розрахуватися землями, які були завойовані, але їх економічної оцінки ніхто робити не вмів. За справу взявся В. Петті і через рік створив «Огляд земель армії» та мапи територій, які підлягали розділу. На зароблені за роботу гроші, він скупив свідоцтва про право на наділи і став одним з великих землевласників Англії.

Його інтереси все більш зсуваються у бік економіки та політики. Він стає членом парламенту, одержує лицарське звання. Свої ідеї відносно економічного устрою суспільства і проекти реформування податкової системи, покращення торгівлі та інші викладає у роботі «Трактат про податки та стягнення» (1662).

В. Петті пропонує створити державну службу для збирання та обробки статистичної інформації, необхідність та можливості якої обґрунтовує у роботі «Політична арифметика». Серед його економічних праць викликають інтерес також «Дещо про гроші», «Дослід про збільшення людства», яка стала одним із джерел створення демографії.

**Франсуа Кене (1694—1767).** Народився у селянській родині поблизу Парижу. Одержав освіту у початковій школі та поповнював свої знання завдяки палкій любові до читання. Щоб купити потрібну йому книжку, він пішки ходив до Парижу, долаючи десятки кілометрів.

Вирішивши стати лікарем, поступає підручним до місцевого ескулапа, а потім продовжує навчання у Парижі, одночасно практикуючи у шпиталі. Одержавши диплом хірурга, починає практику у м. Мант, де він живе протягом 17 років і заробив собі репутацію відмінного фахівця у галузі медицини.

У 1734 р. Кене стає домашнім лікарем герцога Вілерау, а потім фаворитки Людовика XV маркізи Помпадур. За її рекомендацією стає королівським лікарем і мешкає на антресолях одного з палаців Версалю.

Продовжуючи медичну практику, він зацікавився процесами, які відбуваються у економіці та примінив до їх аналізу метод природних наук: підходити до суспільства як до цілісного організму, що регулюється природними законами.

Такий підхід зібрав коло нього групу прихильників та послідовників, які збиралися в апартаментах Кене і обговорювали проблеми економіки та політики. «Клуб Кене», або «антресольний клуб», складався з представників шляхетних аристократичних родин (маркіз Мірабо, Дюпон де Немур, Весен де Гурне), які признавали безперечний авторитет сина селянина і популяризували ідеї, що він висував.

Кене не залишив після себе великих економічних робіт. Серед його праць — кілька статей на сільськогосподарську тематику у славнозвісній «Енциклопедії», яка видавалась у 50-х роках XVIII ст. французькими просвітителями, та знаменита «Економічна таблиця», яку, як говорили, надрукував у королівській друкарні Версалю сам Людовик XV.

**Адам Сміт (1723 — 1790).** Народився у маленькому шотландському містечку Керколді біля Единбургу у родині митного чиновника. З дитинства читанню книг віддавав перевагу перед шумливими розвагами.

Закінчивши у 1740 році університет у місті Глазго, одержав стипендію для продовження навчання в Оксфорді. Через шість років повертається на батьківщину і викладає в університеті м. Глазго логіку та моральну філософію. У 1759 році виходить в світ його перша велика наукова праця «Теорія моральних почут-

тів», яка відіграла важливу роль у становленні філософських позицій Сміта. У ході роботи над книгою він стикається з економічними проблемами, які все більш стають предметом його наукових інтересів. Це знайшло відображення в тому, що він починає читати спеціальний курс лекцій з політичної економії. Записані студентами лекції Сміта пізніше були надруковані окремим виданням.

У 1764—1766 рр. Сміт перебуває у Франції як вихователь юного нащадка знатної аристократичної родини герцога Баклю. Тут він знайомиться з фізіократами, відвідує засідання «антресольного клубу» Кене, спілкується з філософами Гольбахом, Гельвецієм, які сповідували ідею природного права. Все це сприяло оформленню його власних уявлень про характер процесів, які відбуваються у економіці. Вже під час перебування у Франції він починає писати головну книгу свого життя, яку завершив через 10 років. У березні 1776 р. виходить у світ «Дослідження про природу та причини багатства народів».

Популярність книги була феноменальною. Її перекладають на більшість європейських мов. Вплив ідей, які в ній містилися, виходив далеко за межі проблем економічної науки. Ідея економічного лібералізму трактувалася як ідея свободи в широкому розумінні, що є найвищою людською цінністю. Багато суспільних рухів за визволення від рабства і тиранії надихалися ідеями, викладеними у книзі Сміта.

Після виходу «Багатства народів...» популярність і слава прийшли і до її автора. З ним шукають знайомства відомі політичні діячі і діячі культури. Шотландський поет Роберт Бернс писав: «Я не знаю жодної людини, яка мала б і половину того розуму, який виявляє Сміт у своїй книзі». Прем'єр-міністр Англії Пітт Молодший називав себе його учнем та коли Сміт відвідує одне з засідань, запрошує присутніх стоячи привітати гостя на ознаку пошани учнів до свого вчителя.

Однак А.Сміт залишається скромним вченим і до кінця життя живе у Единбурзі, займаючи посаду митного комісара.

Помер Сміт у 1790 році. На його могилі лежить камінь з написом: «Тут спочиває Адам Сміт, автор «Багатства народів». Навряд чи можна вигадати кращий пам'ятник.

**Давід Рікардо (1772—1823).** Народився у Лондоні у родині біржового маклера Авраама Рікардо. Систематичної освіти не

одержав: після закінчення початкової школи два роки навчався у торговій школі, а потім допомагає батькові у роботі на біржі.

У 20 років він вже досвідчений ділер, що вдало веде фінансові діла, зокрема, операції розміщення державних позик. Незабаром Рікардо стає однією з найвідоміших фігур лондонського фінансового світу і одним з найбагатших людей Англії. В нього власний дім, багатий маєток, велика родина. З 1819 р. він член Парламенту.

Цей успішний бізнесмен мав ще й нездоланний потяг до знань і серйозно займався математикою, фізикою, мінералогією. Так же ґрунтовно він підходить до аналізу тієї сфери, яка була предметом його професійного інтересу — економіки. Він активний учасник дискусій навколо «хлібних законів», пише статті з питань грошового обігу, відстоюючи вільний розмін банкнотів на золото, захищає принцип вільної торгівлі між країнами.

Позицію, що сформувалася у цих дискусіях і базувалася на принципах класичної школи, Рікардо викладає у своєму головному творі «Принципи політичної економії та оподаткування», який вийшов у світ у 1817 році.

Авторитет Рікардо серед економістів того часу був достатньо високим, про що свідчить його лідерство у колі соратників і послідовників, куди входили Джеймс Міль, Джон МакКуллох, Генрі Торнтон, Томас Куїндсей.

Значним був вплив Рікардо і на подальший розвиток економічної науки. К. Маркс вважав його вершиною класичної школи, а усередині ХХ ст. виникла школа «неорікардіанців». З іншого боку, неокласики та Д. М. Кейнс вважали, що Рікардо спрямував економічну науку по хибному шляху.

Але, незважаючи на протилежні оцінки, видатне місце, що він займає в історії економічної науки, заперечувати неможливо.

**Жан Батіст Сей(1767—1832).** Народився у місті Ліоні у буржуазній гугенотській родині. Навчався комерційній справі в Англії, ретельно поповнюючи свої знання самоосвітою, зокрема, знайомиться з «Багатством народів...» А. Сміта.

Під час французької буржуазної революції поступає волонтером до однієї з революційних армій, але під час якобінської диктатури відходить від активної участі у політичному житті, стає редактором солідного журналу, членом фінансового комітету трибуналу.

У 1803 році виходить у світ його основна праця «Трактат політичної економії або просте викладання способу, яким створюються, розподіляються та споживаються багатства», де популяризуються ідеї А. Сміта у тій мірі, у якій вони співпадали з поглядами самого Сея, зокрема, принцип економічного лібералізму. Він активний прихильник ідеї вільної торгівлі та невтручання держави у економіку.

Така позиція суперечила поглядам Першого консула Франції Наполеона Бонапарта, який вважав економіку інструментом своєї завойовницької політики і активно втручався у господарське життя. Сею запропонували переробити «Трактат...» у дусі поглядів Першого консула, але він відмовився і був змушений піти у відставку, а друге видання «Трактату...» було заборонено наполеонівською цензурою.

Сей занурюється у підприємницьку діяльність, стає співвласником ткацької фабрики. Тепер його ще більше цікавить практична спрямованість економічної науки, роль підприємця як новатора і організатора виробництва.

Після реставрації Бурбонів, він виявився у фаворі у новій владі, повертається до наукової та викладацької діяльності, читає лекції в Консерваторії мистецтв та ремесел, а потім очолює кафедру політичної економії в Колеж де Франс.

Багатотомний «Повний курс практичної політичної економії», який вийшов у 1828 — 1830 рр., не додав нічого нового до теоретичних положень «Трактату...», але закріпив авторитет Сея як видатного вченого-економіста не тільки у Франції, але й у Європі. Його твори перекладають на мови багатьох країн, він обирається іноземним членом багатьох Академій наук.

Помер Сей у Парижі у листопаді 1832 року.

**Томас Роберт Мальтус (1766—1834).** Народився у маєтку англійського сквайра недалеко від Лондона. Він був молодшим сином у родині і, згідно англійських законів, не одержав спадщини, але отримав добру освіту. Навчався в коледжі Ісуса у Кембриджі, по закінченні якого прийняв духовний сан і отримав місце вікарія (другого священика) в одному з сільських приходів.

У 1793 р. одержав богословську ступень, викладає у коледжі Ісуса.

На формування його поглядів суттєвий вплив мали спори з батьком, який був прихильником ідей французьких енциклопедис-



тів та англійського утопічного соціаліста Вільяма Годвіна. Маючи характер скептика і песиміста, Мальтус-молодший критично ставився до ідеї суспільного прогресу та можливості вдосконалення людства. Шукаючи аргументи у цих дискусіях, він звертається до положення, яке вже висловлювалося деякими авторами, про те, що населення може зростати швидше, ніж засоби його існування. Свої роздуми щодо цього він виклав у анонімному памфлеті «Нарис про закон народонаселення у зв'язку з майбутнім удосконаленням суспільства», який вийшов у 1798 році. Викладені в ньому твердження викликали бурхливі дискусії, що точаться до теперішнього часу.

У 1805 році він одержав кафедру сучасної історії і політичної економії у коледжі Ост-Індської компанії. Мальтус входить до кола відомих економістів Англії, де лідируючу роль відіграє Д. Рікардо. Дружба з ним мала велике значення для формування теоретичної концепції Мальтуса. Критичне ставлення до основного постулату класичної школи про здатність економічної системи до само впорядкування, втілювалося у дискусії з Рікардо, у перебігу яких відточувалася його концепція неспроможності економічної системи автоматично відновляти порушену рівновагу. Свої аргументи Мальтус виклав у ще одній великій праці — «Принципи політичної економії», яка вийшла у 1820 році і містила головним чином полеміку з Рікардо.

Мальтус знаходився у джерел того напряму в економічній науці, який бачив необхідність активного регулювання господарської діяльності. Його ідеї одержали подальший розвиток у теорії Д. М. Кейнса, який вважав, що якби економічна наука пішла шляхом Мальтуса, а не Рікардо, її досягнення були б більш вражаючими.

**Джон Стюарт Мілль (1806—1873).** Народився у Лондоні у родині економіста Джеймса Мілля, друга і послідовника Д. Рікардо. Мілль-старший мав своєрідні погляди на систему виховання, вважаючи, що навчання дітей слід починати як найраніше. Ці ідеї він вирішив випробувати на власному сині. Пізніше у своїй автобіографії Джон Стюарт згадував, що з трьох років він вивчав грецьку та латинську мови, а коли він почав читати і писати на рідній англійській, він взагалі не міг згадати. Батько постійно навантажує його завданнями по вивченню різних наук: вищої математики, філософії, логіки. У 16 років він публікує перші статті з політичної економії.

Штучно вихований як вундеркінд, свідомість якого підпорядковувалась виключно принципам раціоналізму, у 20 років він володів вже майже усією сумою знань, що складали інтелектуальний багаж тієї епохи і перестав бачити сенс у подальшому існуванні. З тяжкої душевної кризи вивело його знайомство з жінкою, кохання до якої виявило, що існує світ почуттів, не підпорядкований утилітарному раціоналізму, і на багато років стало для Мілля джерелом натхнення.

Він пробує себе на поприщі політики, стає членом парламенту, де пропонує низку ліберальних реформ.

Серед його теоретичних робіт слід відзначити «Нариси стосовно деяких нерозв'язаних проблем політичної економії», «Система логіки» та трьохтомні «Основи політичної економії з деякими їх застосуваннями у суспільній філософії», що стали зібранням економічних уявлень другої половини XIX ст..

Останні роки життя Міль живе у Франції, де й помер у 1873 році.

**Карл Маркс (1818—1883).** Народився у родині адвоката в маленькому німецькому місті Трир. Одержав класичну освіту у гімназії, а потім вивчає філософію і право у Берлінському університеті. Тут він примикає до групи студентів, які захоплювалися філософією Гегеля і створили гурток «младогегельянців». Пізніше вони стануть об'єктом його убивчої критики, але філософія Гегеля суттєво впливатиме на формування його власних поглядів.

Закінчивши університет, він займає посаду редактора ліберальної «Рейнської газети», але незабаром завдяки низці радикальних статей, що публікувалися на її шпальтах, був висланий з країни і оселився у Парижі. Тут він примикає до групи німецьких революціонерів, які вели пропаганду серед робочих-емігрантів. Разом з Арнольдом Руге готує до видання і в 1844 році видає перший номер «Німецько-французького щорічника», де були надруковані дві статті Маркса («До критики гегелівської філософії права» та «До єврейського питання»), а також прислана з Англії стаття Ф. Енгельса («Нариси до критики політичної економії»), який став другом, соратником і співавтором багатьох творів Маркса.

У 1848 році вони публікують програмний документ невдовзі сформованої робочої партії «Союз комуністів» — «Маніфест ко-

муністичної партії», де знайшла відображення важлива теоретична концепція марксизму — принцип матеріалістичного розуміння історії.

З кінця 1849 року Маркс живе у Лондоні, де інтенсивно працює над створенням своєї головної праці — «Капітал». Паралельно виходять роботи і статті, що відгукуються на поточні події і проблеми Європи другої половини XIX ст.

У 1864 році вони з Енгельсом створюють Міжнародне товариство робочих — Перший Інтернаціонал, що об'єднав ряд європейських робочих партій, і керують роботою його виконавчого органу — Генеральної Ради.

Помер Маркс у 1883 році і похований у Лондоні на Хайгетському цвинтарі.

**Альфред Маршалл (1842—1924).** Англійській економіст, засновник Кембріджської школи у політичній економіці. Народився у родині службовця середнього достатку, але завдяки багатому дядьку одержав можливість навчатися у Кембриджі, спочатку у коледжі, а потім в університеті, де вивчав математику.

По закінченні університету залишився на викладацькій роботі. Одружившись з молододу економісткою Мері Пейлі, захопився економічними проблемами, намагаючись застосувати до їх аналізу математичні методи. У 1879 році публікує у співавторстві з дружиною першу економічну працю «Економіка промисловості». У 1885 р. очолює кафедру політичної економії у Кембриджі, якою керує до 1908 року.

Узагальнення маржиналістських ідей, які розповсюдилися з 70-х рр. XIX ст. знайшло відображення у його головному творі «Принципи економічної науки», що вийшов у світ у 1890 році і став концентрованим викладенням неокласичної доктрини. Термін «економікс», який був використаний у назві роботи, почав відтепер у англомовних країнах означати предмет економічної науки та витіснив з підручників визначення класичної школи — «політична економія».

Маршалл був експертом у різних промислових та торговельних комісіях, був організатором Королівського економічного товариства, редагував економічний журнал. В історії економічної науки він залишається однією з найбільш видатних і значних фігур.

**Джон Мейнард Кейнс (1883—1946).** Народився у родині професора логіки і економіки Невіла Кейнса. Навчався у Ітоні і Кембриджі, де слухав лекції А. Маршалла, після чого працював у міністерстві зі справ Індії, а з 1908 року викладає економіку у тому ж Кембриджі.

За свою першу економічну роботу «Індексний метод» одержав премію Адама Сміта. Крім того, він редактор «Economic Journal», секретар Королівського економічного товариства.

У 1915 р. він залишає викладацьку діяльність для роботи у британському казначействі, де займається проблемами міжнародних фінансів, входить до складу Ради директорів Англійського банку.

У 1919 році він у складі англійської делегації бере участь у роботі Паризької мирної конференції, яка мала виробити умови післявоєнного устрою Європи. У знак протесту проти прийняття на конференції хибних, з його розуміння, рішень покидає свою посаду і викладає свою позицію у роботі «Економічні наслідки Версальського мирного договору».

З 1920 р. повертається до Кембриджу, створює факультет прикладної економіки, читає лекції з теорії грошового обігу. У 1930 році виходить його праця «Трактат про гроші», а у 1936 р. славнозвісна «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей», яка поклала початок нового напрямку в економічній науці.

У 1944 році Кейнс очолює англійську делегацію на Бреттон-Вудській конференції, яка встановила післявоєнний світовий порядок у валютно-фінансовій сфері і стає членом правління Міжнародного валютного фонду і Міжнародного банку реконструкції та розвитку.

На ознаку визнання заслуг Кейнса йому було присвоєно титул баронета, що дало право бути членом Палати лордів англійського Парламенту.

**Фрідріх фон Хайєк (1899—1992).** Австрійський економіст і соціолог, народився у родині професора біології Віденського університету.

У 1918 році поступив у Віденський університет, де вивчає економіку, право, філософію і психологію. Слухає лекції Ф. Візера і Е. Бем-Баверка. По закінченні університету у 1923 році одержав докторський ступень з економіки.

У 1927—1931 роках займає посаду директора Австрійського інституту економічних досліджень. Виходять його статті, присвячені дослідженням торгового циклу, теорії грошей.

Запрошений читати лекції у Лондонській школі економіки, залишається там на посаді професора економіки і статистики, яку займає до 1950 року, коли переїздить до США і стає професором Чикагського університету.

У 1963 році повертається до Європи на посаду професора Фрайбургського університету (ФРН), а з 1970 р. — професора-консультанта Зальцбургського університету (Австрія). Стає членом Британської та Австрійської Академії наук.

Коло наукових інтересів Хайека надзвичайно широке: економічна теорія, методологія науки, психологія і соціологія, теорія грошей і ціноутворення.

У 1974 р. йому присудили Нобелівську премію з економіки за роботи по теорії грошей і економічних коливань та глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних та інституціональних явищ.

**Мільтон Фрідмен (1912—2006).** Народився Брук ліні (США) у родині вихідців з України. У 16 років поступив у Рутгерський університет, який закінчив у 1932 році, одержавши ступень бакалавра одразу за двома спеціальностями: з економіки і математики. Його вчителями з економіки були Нобелівські лауреати С. Кузнець і Дж. Стиглер. З 1934 року він асистент-дослідник Чикагського університету, а потім переходить до колумбійського університету, де співпрацює з автором теорії ділових циклів У. Мітчеллом.

У 1937 році під керівництвом С. Кузнеця бере участь у розробці наукового проекту Національного бюро економічних досліджень та публікує разом з керівником роботу «Доходи від незалежної приватної практики».

У роки другої світової війни згідно завдання міністерства фінансів бере участь у розробці податкової політики, а після війни — у реалізації «плану Маршалла» як консультант.

З 1948 року працює у Чикагському університеті, очоливши школу монетаристів, досліджує проблеми методології, права, грошей та ціноутворення. Захищає докторські дисертації з філософії (1946) і права (1968). У 1976 році йому присуджено Нобелівську премію з економіки за дослідження у галузі споживання, історії та теорії грошей.

Протягом трьох десятиріч М. Фрідмен є активним членом Американської економічної асоціації, президентом якої був у 1967 році. Виконував функції економічного радника президентів США Р. Ніксона та Р. Рейгана, був членом редколегій багатьох економічних видань.

**Леонтьєв Василь Васильович (1906—1999).** Народився у Санкт-Петербурзі. У 1925 р. закінчив Ленінградський університет, у 1925—1928 рр. навчався у Берлінському університеті, здобув ступень доктора філософії. У 1931 році емігрував у США. Протягом півстоліття був професором Гарвардського університету. У 1973 році одержав Нобелівську премію за розробку методу «витрати — випуск», який дозволяє будувати міжгалузеві баланси, вимірювати впливи на народне господарство різних варіантів інвестиційної та податкової політики. Це допомагає оцінити пройдений економікою шлях та прогнозувати її подальший розвиток.

Внесок В. В. Леонтьєва у економічну науку високо оцінюється представниками різних шкіл і напрямів.

## ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ ТА ШКОЛИ

Період	Концепція Школа	Представники
XVІІІ ст. до н.е.  ІV ст. до н.е.	<b>Економічні ідеї рабовласницьких держав Стародавнього Сходу</b>	Закони вавилонського царя <i>Хаммурапі</i> трактують проблеми власності, оренди та найму, регламентують відносини рабів та рабовласників.  Староіндійський трактат « <i>Артхашастра</i> »: вчення про користь та визначення джерел цієї користі. Старокитайський трактат « <i>Гуань Цзи</i> » — державне регулювання ринку з метою забезпечення стабільності і порядку
V—IV ст. до н.е.	<b>Економічна думка Стародавньої Греції</b>	<i>Ксенофонт</i> (444 — 355 до н.е.) — Проблеми власності, розподілу праці. <i>Платон</i> (427 — 347 до н.е.) модель «ідеальної держави» <i>Арістотель</i> (384 — 322 до н.е.) Проблеми праці, товарного обміну, грошей
ІІІ—І ст. до н.е.	<b>Економічна думка стародавнього Риму</b>	<i>Катон</i> , <i>Варрон</i> , <i>Колумелла</i> Трактати «Про землеробство» Організація великого рабовласницького господарства. <i>Брати Гракхи</i> — спроба аграрної реформи з метою перерозподілу землі на користь дрібних господарств
XІІІ ст.	<b>Середньовічні схоласти</b>	<i>Тома Аквінський</i> (1225—1274), автор «Суми теології». Господарські форми — власність, організація праці, торгівля — є результатом божественного приречення. Вчення про «справедливу ціну».
XVІ—XVІІ ст.	<b>Меркантилісти</b> Ранній меркантилізм: політика грошового балансу Пізній меркантилізм: політика торговельного балансу	<i>У. Стаффорд</i> (1554—1612) <i>Г. Скаруффі</i> ( <i>Італія</i> ).  <i>Т. Ман</i> (1571—1641) ( <i>Англія</i> ), <i>А. Монк ретъен</i> (1575—1621), <i>Ж. Кольбер</i> (1619—1683) ( <i>Франція</i> ).

Період	Концепція Школа	Представники
XVII—XVIII ст.	<p><b>Класична школа</b> Економіка регулюється «природними» законами. Законмірності проявляються зіткнення інтересів економічних суб'єктів у процесі вільної конкуренції. Невтручання держави у економіку. Трудова теорія вартості.</p>	<p><i>В. Петті (1623 — 1687). «Трактат про податки та збори»;</i> <i>А. Сміт(1723 — 1790). «Дослідження про природу і причини багатства народів»;</i> <i>Д. Рікардо(1772 — 1823). «Принципи політичної економії та податкового обкладання».</i></p>
XVIII ст.	<p><b>Фізіократи</b> Вчення про «чистий продукт», класову структуру суспільства, продуктивну та непродуктивну працю. Модель відтворення продукту.</p>	<p><i>Ф. Кене(1694—1774). «Економічна таблиця»;</i> <i>А.Р.Ж. Тюрго(1727—1781).</i> <i>«Роздуми про утворення та розподіл багатства».</i></p>
XIX ст.	<p><b>Еволюція класичної школи</b> перша половина Теорія трьох факторів виробництва. «Закон Сея».</p>	<p><i>Ж.Б. Сей (1767—1832) «Трактат політичної економії».</i> <i>Д.С. Мілль (1806—1873). «Основи політичної економії».</i></p>
	<p><b>Критики класичної школи</b> Нерівновага економічної системи під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.</p>	<p><i>Т. Р. Мальтус (1766—1834). «Досвід про закон народонаселення».</i></p>



	<p><b>Історична школа</b> Економіка проходить у своєму розвитку кілька послідовних етапів. Різні країни знаходяться на різних етапах історичного розвитку і тому їхня економіка регулюється своїми власними законами, зрозуміти які можливо лише вивчаючи економічну історію. У економічній політиці слід дотримуватися принципу протекціонізму.</p>	<p><i>Ф. Ліст (1798—1846) «Національна система політичної економії».</i> <i>К. Кніс (1821—1898). «Політична економія з погляду історичного методу».</i> <i>В. Рошер (1817—1894). «Нарис політичної економії з точки зору історичного методу».</i> <i>Б. Гільдбранд (1812—1878). «Політична економія сьогоднішнього і майбутнього».</i></p>
	<p><b>Соціалісти-утопісти</b> Конструювання моделей суспільства, побудованого за принципами рівності і справедливості. Це досягалося шляхом встановлення суспільної власності, планомірної організації виробництва, зрівняльного розподілу продукта.</p>	<p><i>Т. Мор (1478—1535). «Утопія».</i> <i>А. Сен-Сімон (1760—1825). «Про індустріальну систему».</i> <i>Ш. Фур'є (1772—1837). «Трактат про домашню і землеробську асоціацію».</i> <i>Р. Оуен (1771—1858). Організація комуни «Нова гармонія».</i></p>
	<p><b>Марксизм</b> XIX ст. друга половина Принцип матеріалістичного розуміння історії. Трудова теорія вартості. Теорія доданої вартості. Вчення про соціалізм.</p>	<p><i>К. Маркс (1818—1883). «Капітал».</i> <i>Ф. Енгельс (1820—1895). «Анти-Дюрінг».</i></p>
	<p><b>Неокласичний напрям (маржиналізм)</b> Суб'єктивно-психологічний підхід. мікроекономічний підхід. Граничний аналіз. Австрійська школа Теорія граничної корисності. Теорія капіталу і відсотку.</p>	<p><i>К. Менгер (1840—1921) «Основи вчення про народне господарство».</i> <i>Ф. Візер (1851—1926). «Походження і основні закони господарської цінності».</i> <i>Е. Бем-Баверк (1851—1919). «Основи теорії цінності господарських благ».</i></p>

Продовження табл.

Період	Концепція Школа	Представники
	<p>Англійська школа</p> <p>Теорія обміну. Трагування граничної корисності як збільшення корисності кожної додаткової одиниці блага. Рівновага споживача.</p>	<p><i>У. С. Джевонс (1835—1882). «Теорія політичної економії».</i></p> <p><i>Ф. Еджуорт (1845—1925). «Математична психологія»</i></p>
	<p>Лозаннська школа</p> <p>Теорія загальної економічної рівноваги. Ординалістське трагування граничної корисності. Проблема оптимального розподілу ресурсів.</p>	<p><i>Л. Вальрас (1834—1910). «Елементи чистої політичної економії».</i></p> <p><i>В. Парето (1848—1923). «Підручник з політичної економії».</i></p>
	<p>Кембріджська школа</p> <p>Систематизація маржиналістських ідей. Методологія взаємодії. Теорія ціни. Врахування фактору часу.</p>	<p><i>А. Маршалл (1842—1924). «Принципи економічної науки».</i></p>
	<p>Американська школа</p> <p>Принцип граничної продуктивності.</p> <p>Економічна статика та економічна динаміка. Розподіл багатства у відповідності з граничною продуктивністю чинників виробництва.</p>	<p><i>Д. Б. Кларк (1847—1938). «Розподіл багатства».</i></p>

XX ст.	<p><b>Кейнсіанський напрям</b></p> <p>Макроекономічний підхід. Динаміка національного доходу визначається сукупним попитом. Економічну систему треба регулювати методами державної політики. Ефект мультиплікатора.</p>	<p><i>Д. М. Кейнс (1883—1946). «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей».</i></p>
	<p>Неокейнсіанство</p> <p>Теорії економічної динаміки. Моделі економічного зростання. Модель <i>IS—LM</i>.</p>	<p><i>Р. Харрод (1900—1978). «До теорії економічної динаміки».</i></p> <p><i>Е. Хансен (1887—1976). «Економічні цикли і національний дохід».</i></p> <p><i>Д. Хікс (1904—1989). «Містер Кейнс і класики».</i></p>
	<p>Посткейнсіанство</p> <p>Найважливішими характеристиками економічної системи є невизначеність, очікування, ризик, недосконалість інфраструктури. Вплив на відтворення процесів грошового обігу та ціноутворення. Вплив факторів розподілу доходів.</p>	<p><i>Р. Клаксер, А. Лейонхуфвуд, С. Вайнтрауб Джс. Робінзон, П. Срафа, Н. Кандор.</i></p>
	<p><b>Неолібералізм</b></p> <p>Апологія ринку вільної конкуренції й обмеження економічних функцій держави.</p> <p>Багатофакторні моделі економічного зростання. Спонтанний характер ринкового порядку. Теорія соціального ринкового господарства. Монетаризм. Теорія пропозиції і раціональних очікувань.</p>	<p><i>Ф. Хайек (1899—1992). «Право, законодавство і свобода».</i></p> <p><i>В. Ойкне (1891—1950). «Основні принципи економічної політики».</i></p> <p><i>М. Фрідмен (1912—2006). «Монетарна історія Сполучених Штатів».</i> <i>А. Лаффер, Р. Лукас.</i></p>

Закінчення табл.

Період	Концепція Школа	Представники
	<p><b>Інституціоналізм</b> Економіка є постійно змінний процес еволюціонування господарських форм і становлень — інститутів. Інститут — це сталій порядок речей, закріплений у формі звичаю, закону або постанови. Пізнати економічні явища можна тільки в їх історичному розвитку, враховуючи не тільки економічні, але й соціальні, правові, психологічні, політичні, та інші фактори суспільного розвитку. Технологічний детермінізм. Дослідження циклів як асинхронних реакцій різних ринкових інститутів: цін, грошей, фінансових інструментів.</p>	<p><i>Т. Верлен (1857—1929), «Теорія бездіяльного класу».</i> <i>У. Мітчелл (1874—1948). «Історія грінбеків», «Економічні цикли».</i> <i>Д. Колмонс (1862—1945). «Інституціональна економічна теорія».</i> <i>Д. К. Гелбрейт (1908—2006) «Нове індустріальне суспільство».</i></p>
	<p>Неоінституціоналізм Поведінка господарюючих суб'єктів у межах соціальних і економічних інститутів. Концепція обмеженої раціональності. Теорія трансакційних витрат та прав власності. Теорема Коуза.</p>	<p><i>Р. Коуз (нар. 1910) «Проблема соціальних витрат».</i></p>
	<p><b>Теорії державного соціалізму</b> Державна власність як послідовно соціалістична. Планомірна організація виробництва. Товарні відносини між державними підприємствами — форма без змісту. Розподіл за кількістю і якістю праці.</p>	<p><i>В. І. Ленін (1870—1924). «Держава і революція», «Чергові завдання Радонської влади».</i> <i>И. В. Сталін (1879—1953). «Економічні проблеми соціалізму в СРСР».</i></p>
60-ті рр. XX ст.	Еволюція у бік більш широкого використання товарних відносин. Спроба економічних реформ.	<i>Є. Г. Лібберман (1897—1981) «План, прибуток, премія».</i>

**А**

Алчіан А.  
Анікін А. В.  
Арістотель

**Б**

Бейтам І.  
Белл Д.  
Бем-Баверк О.  
Беранже Ж.  
Бернштейн Е.  
Блауг М.  
Брей Ф.  
Брентано Л.  
Бухарін М. І.  
Бюхер К.  
Бьюкенен Дж.

**В**

Вальрас Л.  
Вайнтрауб С.  
Веблен Т.  
Візер Ф.  
Вікселль К.  
Вознесенський М. О.

**Г**

Галіані Ф.

Гегель Г.  
Гелбрейт Д. К.  
Герцен О. І.  
Гільдебранд Б.  
Гільфердінг Р.  
Годскін Т.  
Госсен Г.  
Грей Д.

**Д**

Девідсон П.  
Денісон Е.  
Джевонс У. С  
Домар Е.  
Дюпюї Ж.

**Е**

Еджуорт Ф.  
Еллюль Ж.  
Енгельс Ф.

**Ж**

Жид Ш.

**З**

Замятін Є.

**К**

Калдор Н.

Кампанелла Т.  
Кантарович Л. В.  
Кассель Г.  
Каутилья Каутський К.  
Кейнс Д. М.  
Кене Ф.  
Кларк Д. Б.  
Клауер Р.  
Кніс К.  
Кольбер Ж.  
Коммонс Д.  
Кондильяк Е.  
Корнаї Я.  
Косигін О. М.  
Кріцман Л. Н.  
Ксенофонт Курно А.

## **Л**

Ланге О.  
Лаффер А.  
Лейонхувуд А.  
Ленін В. І.  
Ліберман Є. Г.  
Ліндаль Е.  
Ліст Ф.  
Лукас Р.  
Лундберг Е

## **М**

Ман Т.  
Маблі Г.  
Майбурд Є. М.  
Мальтус Т. Р.  
Маркс К.  
Маршалл А.  
Менгер К.  
Мід Д.  
Міллер Д. С.  
Мітчелл У.  
Монкретьєн А.  
Мор Т.

Мореллі Ж.  
Мут Д.  
Мюллер-Армак А.  
Мюрдаль Г.

## **Н**

Найт Ф.  
Новожилов В. В.

## **О**

Огарьов Н. П.  
Ойкен В.  
Олін Б.  
Оруелл Д.  
Оуен Р.

## **П**

Парето В.  
Перру Ф.  
Петті В.  
Пігу С  
Платон  
Платонов А.  
Прескотт Е.

## **Р**

Репке В.  
Рікардо Д.  
Ріст Ш.  
Робінсон Дж.  
Ростоу У.  
Рошер В.

## **С**

Сарджент Т.  
Сей Ж. Б.  
Сен-Сімон А.  
Сісмонді Ж. Л.  
Сміт А.  
Солоу Р.

Сраффа Т.  
Сталін Й. В.  
Струмліні С. Г.

**Т**

Тінберген Я.  
Томпсон У.  
Тоффлер Е.  
Тюнен Г.  
Тюрго А.

**У**

Уікстид Ф.  
Уінстенлі Д.

**Ф**

Фейербах Л.  
Філіпс А.  
Фішер І.  
Фелпс Е.  
Фома Аквінський  
Фрідмен М.

Фур'є Ш.

**Х**

Хайєк Ф.  
Хаммурапі  
Хансен Е.  
Харрод Р.  
Хейлбронер Р.  
Хікс Д.

**Ч**

Чернишевський М. Г.

**Ш**

Шик О.  
Шмоллер Г.  
Шумпетер Й.

**Ю**

Юм Д.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Володимир Миколайович ЛІСОВИЦЬКИЙ

# ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

**3-тє видання, виправлене та доповнене**

**Навчальний посібник**

Керівник видавничих проектів – *Б. А. Сладкевич*

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки – *Б. В. Борисов*

Підписано до друку 29.07.2008. Формат 60x84 1/16.

Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.

Умовн. друк. арк. 13,5.

Наклад 1500 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

e-mail: office@uabook.com

сайт: WWW.CUL.COM.UA

**Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006**