

В.С. Кушнір В.М. Бережний

ІСТОРІЯ
ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ.
МАКРОЕКОНОМІКА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

В.С. КУШНІР В.М. БЕРЕЖНИЙ

**ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ.
МАКРОЕКОНОМІКА**

Навчальний посібник

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

Харків
«Еспада»
2006

ІСТОРІЯ

ЕКОНОМІЧНИХ

ВЧЕНЬ

ПЕРЕДМОВА

Ідеї економістів і політичних діячів — і тоді, коли вони праві, і тоді, коли вони помиляються, — більш могутні, ніж звичайно думають. Насправді світ майже цим тільки і керується.

Дж. М. Кейнс.

Досвід вивчення економічного розвитку показує, що для вирішення поставлених сьогоднішнім наукових і практичних економічних проблем необхідне розуміння дії економічних законів та закономірностей, знання змісту економічних категорій і явищ, принципів їх взаємодії, тобто необхідне знання економічної теорії, так само як для створення техніки, її правильної експлуатації і ефективного використання необхідне знання теорії механіки.

Відомо, що для успішного досягнення сьогоднішнього і побудови майбутнього необхідне знання минулого, бо майбутнє суспільства, як і майбутнє окремої людини, значною мірою визначається минулим. Не вивчати минуле — це означає тією чи іншою мірою повторювати помилки, допущені в ньому, і гальмувати суспільний прогрес. Без вивчення минулого неможливе глибоке освоєння сьогоднішнього.

Саме тому будь-який економіст має постійно вивчати не тільки сучасний стан економічної теорії як науки, але і її історію.

Економічне вчення і побудована на його основі наукова економічна теорія — це дороговказ для прийняття політико-економічних і господарських рішень, обґрунтованість і результативність яких залежать від змісту і рівня обґрунтованості теорії, яка виробляє пропозиції для практики.

Якщо, наприклад, прибуток, відповідно до марксистського вчення, дійсно створюється неоплаченою працею робітника, то він має право звинуватити суспільство в його експлуатації. Тоді обов'язком кожної чесної людини є необхідність стати на захист інтересів робітника. Але якщо прибуток з експлуатацією людини не пов'язаний — тоді пролетарська революція є бунтом.

Якщо джерелом земельної ренти є дійсно неоплачена праця сільськогосподарських працівників — тоді землевласник є експлуататор, який приносить шкоду суспільству. Але якщо характер ренти не експлуататорський — тоді економічна теорія повинна показати і обґрунтувати користь, яку приносить суспільству землевласник, як породження дії об'єктивних економічних законів.

Невизнання землі товаром, як і методології визначення її ціни як капіталізованої вартості, гальмує розвиток сільського господарства на ринкових засадах, і ефективність даної галузі залишається низькою, що негативно впливає на рівень добробуту населення.

Теоретичне осмислення сучасного стану суспільно-економічного розвитку потребує вдосконалення. Це пов'язано з ускладненнями в економіці, що виявляються в обмеженні і подорожчанні ресурсів, зменшенні зайнятості, інфляційних процесах, погіршенні екології, старінні населення і економічно нерівномірному розподілі його на планеті, гігантському розриві між багатством і бідністю.

Однак існуючі економічні теорії, які створювались, виходячи з різного розуміння їх творцями економічних законів і категорій, відрізняються за ступенем пізнання економічних явищ і процесів. Існують, наприклад, різні погляди на зміст продуктивної і непродуктивної праці, вартості і цінності, прибутку, ренти, відсотка і т. д.

Не вирішують повною мірою проблем суспільно-економічного розвитку як кейнсіанська, так і неокласична теорії росту.

Між тим кожне з економічних вчень має певні раціональні зерна, які потрібно виявити і об'єднати для побудови раціональної на даному етапі теорії.

Пропонований навчальний посібник є однією з перших спроб в Україні дати систематизоване висвітлення поглядів мислителів-економістів на зміст економічних категорій і явищ з безкласових позицій.

Посібник розроблений на основі досягнень світової та вітчизняної економічної науки в її історичному розвитку.

Вивчення історії економічної думки буде сприяти успішному засвоєнню економічної теорії, кращому розумінню і вибору напрямків побудови і розвитку суспільно-економічних відносин, підвищенню рівня науково обґрунтованого ведення суспільного виробництва.

Розділ 1

ЗАРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ

1.1. Економічна думка у древньосхідному та античному світах та у феодальному середньовіччі

Економічна наука як самостійна виникла і формувалась у період зародження і розвитку капіталізму. Але окремі ідеї, що стосуються економічних відносин і, зокрема, категорії вартості, в їх зародковому стані простежуються у різноманітних джерелах ще з стародавніх часів.

Так, окремі паростки економічної думки знаходимо в древньоєгипетських папірусах, у кодексі законів старовавілонського царя Хаммурапі (XVIII ст. до н. е.) [72; 16, с. 15], у трактаті «Артхашастра» про мистецтво політики і управління державою Каутільї — радника царя Чандрагупти (кінець IV ст. до н. е.) у Древній Індії [3; 16, с. 15—16], у вченні китайського мислителя Конфуція (551—479 рр. до н. е.) [13; 16, с. 16—17], у трактаті «Гуаньцзи» у Древньому Китаї [75; 16, с. 18—19], у Біблії, Корані та інших джерелах.

Видатні мислителі у древньосхідному та античному світах епохи рабства та у феодальному середньовіччі шукають розгадку тих явищ і процесів, які лежать в основі виробництва та обміну, і відкривають економічні категорії праці, вартості, прибутку, позичкового відсотка та ін. у їх наближеному значенні. В основі ранніх економічних досліджень лежить концепція природного порядку і філософської етики.

Так, китайський мислитель Конфуцій розвивав теорію природного права. Згідно з нею явища суспільного життя підпорядковуються законам природи, які відкриваються розумом — даром божим — і охороняються

громадськими законами, що становлять природне право. За Конфуцієм без знатних людей народ не зміг би жити за природними законами. Він розвивав концепцію людинолюбства, яка включала в себе вірність государеві, обов'язкові, синівську пошану, повагу до старших, великодушність та ін. Учні Конфуція уклали збірник його бесід «Лунь-юй» (Бесіди і судження).

Подальшого розвитку економічна думка набула у Стародавній Греції, де були започатковані теоретичні основи сучасної економічної науки. Основні її провідники — старогрецький письменник Ксенофонт (близько 430—355 рр. до н. е.), старогрецькі філософи Платон (близько 427—347 рр. до н. е.) та Арістотель (384—322 рр. до н. е.).

Ксенофонт наближається певною мірою до формування загальноекономічних категорій. Основною працею Ксенофонта є «Домобуд» у формі бесіди Сократа і Критобула. В «Домобуді» вказано, що цінність — це дещо хороше, що приносить користь людині, а не шкоду; обумовлюється вмінням людини користуватися речами. «Так, наприклад, флейта для того, хто вміє на ній майстерно грати, — цінність, а хто не вміє, то для того вона нічим не краща непотрібних каменів, хіба тільки він її продасть... А якщо продавати її в обмін на річ, якою не вмієш користуватись, то і флейта, що продається, не є цінність» [22, с. 198—199]. І друзі, і вороги, за Ксенофонтом, є цінністю, якщо вмієш ними користуватися так, щоб одержувати від них користь. А «друзі корисніше і цінніше волів» [9, с. 121].

Говорячи про цінність товару, Ксенофонт одночасно уявляє його як у розумінні споживчої цінності, так і мінової.

Гроші також не цінність, якщо не вмієш користуватися ними. «Ось, наприклад, якщо хтось стане користуватися грішми так, що купить собі коханку і через неї зашкодить справі, зашкодить душі, зашкодить господарству, хіба ж будуть йому гроші корисні?» [22, с. 199].

Ксенофонт розумів специфічний характер грошей як товару, виходячи з того, що «грошей ніхто не має стільки, щоб не бажати мати їх більше, а якщо у кого-небудь вони виявились у надлишку, то він, закопуючи надлишок, одержує не менше задоволення, ніж якби він ним користувався» [38, с. 119]. Він

визнавав гроші як засіб обігу, як скарб, і засуджував лихварство. Ксенофонт перший звернув увагу на поділ праці, на зв'язок між поділом праці і розмірами ринку.

Старогрецький філософ Платон підійшов до розуміння того, що в процесі обміну має місце приведення до «співрозмірності і одноманітності» [16, с. 22] неспіврозмірних і різноманітних товарів.

Він вважав, що ціна повинна регулюватись державною владою і забезпечувати одержання помірною прибутку. Основні економічні праці Платона — «Держава» і «Закони».

Найбільш глибоким дослідником економічних проблем Стародавньої Греції був Арістотель. Він вперше певною мірою проаналізував економічне життя тодішнього суспільства і став, таким чином, першим економістом в історії науки. Праці Арістотеля стосуються різних галузей знань: філософії, логіки, етики, фізики, біології та ін. Основними соціально-політичними його творами є «Політика» і «Нікомахова етика» (названа нащадками по імені сина мислителя, Нікомаха).

Арістотель вважав рабство природним і закономірним, а поділ суспільства на рабів і вільних від фізичної праці пояснював природними відмінностями людей.

Він виявляє дві сторони товару — споживчу і мінову вартість і аналізує процес обміну. За Арістотелем річ створюється і використовується для задоволення певної потреби і для обміну з метою збагачення, однак перший спосіб використання речі він вважає природним, а другий — неприродним, або хрематистикою (від слова «хрема» — майно, володіння). Природна господарська діяльність і обмін, пов'язані з виробництвом необхідних для життя продуктів, споживчих вартостей, і є, за Арістотелем, економікою. Хрематистика ж — це мистецтво наживати багатство, особливо у формі грошей.

Він вважав, що гроші за своєю природою призначені для обміну, а не для одержання прибутку у вигляді грошей, і визнавав лихварство переважно противним природі [2, с. 395].

Арістотель шукав відповіді на питання, чим визначаються співвідношення обміну, тобто чим обумовлюється вартість товару. «Адже, — пише він, — суспільні взаємовідносини виникають не тоді, коли є два лікарі, а коли є, наприклад, лікар і землероб і взагалі різні і нерівні сторони, а їх-то і потрібно прирівняти. Тому все, що бере участь в обміні, має бути якимось чином співставлено...

Отже, необхідно, щоб усе вимірювалось чимось одним... Отже, розплата матиме місце, коли справедлива рівність встановлена так, щоб землероб відносився до шевця, як робота шевця до роботи землероба» [2, с. 155 —156].

У цих словах у зародковій формі міститься розуміння Арістотелем товарного обміну, як відношення не стільки між речами, скільки між їх власниками. Однак прямого висновку про те, що відносини між товаровиробниками при обміні обумовлюються затратами праці на виробництво обмінюваних товарів, Арістотель не робить.

Він доходить висновку, що «як без обміну не було б ... взаємовідносин, так без прирівнювання — обміну, а без сумірності — прирівнювання», і зупиняється на тому, що товари стають порівняними завдяки грошам. На його думку, єдиною мірою виміру зіставлення товарів є «потреба, яка все зв'язує разом», а «монета, ніби міра, роблячи речі сумірними, прирівнює їх» [2, с. 156 —157].

Арістотель вперше увів в обіг поняття «ойкономія», яке складається з двох слів: «ойкос» — дім, господарство, «номос» — вчення, закон.

Свого роду продовженням старогрецької економічної думки стала економічна думка Стародавнього Риму. Основні її провідники: Катон Старший (Цензор) Марк Порцій (234—149 рр. до н. е.), Варрон Марк Теренцій (116—27 рр. до н. е.), Колумелла Луцій Юній Модерат (1 ст. до н. е.), Сенека Луцій Анней (3 р. до н. е. — 65 р. н. е.), Тіт Лукрецій Кар (близько 99—55 рр. до н. е.).

У Стародавньому Римі також відстоювалась необхідність рабства, однак у поглядах римських мислителів уже знаходить своє відображення

занепад і розклад рабовласницького ладу. Так, Сенека стверджував, що по природі всі люди рівні.

Катон Старший розглядав прибуток у землеробстві як надлишок над витратами виробництва [17; 16, с. 25].

Першим, хто вважав, що в основі вартості лежить праця, був арабський мислитель Ібн Хальдун (Абу Заїд ар — Рахман ібн Мухаммед аль — Хадрамі) (1332—1406 рр.) періоду середньовіччя в епоху феодалізму, діяльність якого пов'язана з арабськими країнами Магрибу (Північної Африки). Народився в Тунісі, із знатного роду.

Як пише Ібн Хальдун, «в усьому придбаному і оберненому в гроші необхідно містяться людські праці. Якщо це нагромаджене майно — худоба, рослини, метал, — то і в них людська праця необхідна, тому що без неї накопичене майно не виникне і не можна буде ним скористатись» [14, с. 152—153].

Вартість речей і праці Ібн Хальдун пов'язує з кількістю праці людини. «Придбання, з якого люди видобувають користь, це вартість людських праць. Якби судилося кому-небудь взагалі не трудитись, то він не придбав би абсолютно нічого. Від кількості праці людини, її місця серед інших праць і потреби людей в ній залежить вартість цієї праці» [14, с. 153].

За Ібн Хальдуном Бог створив два метали — золото, срібло, — щоб вони були вартістю всякого рухомого майна. Адже на ці метали не впливають ринкові коливання, тому «вони — основа придбання, накопичення і скарбу» [14, с. 153].

Ібн Хальдун закладає в економічну теорію поняття основної і надлишкової праці та необхідного і надлишкового продукту.

За Ібн Хальдуном люди в своєму розвитку проходять етапи дикості, примітивності і цивілізації. На етапі примітивності люди в основному займаються землеробством і скотарством, а на етапі цивілізації — додаються ремесло, торгівля, наука і мистецтво.

Перехід до цивілізації пов'язаний з виробництвом надлишкового продукту, який «багаторазово перевищує необхідний, якого потребують члени

групи» [14, с. 148]. «Основна праця» дає необхідне, а «надлишкова праця» — надлишковий продукт. Необхідним було те, що підтримувало фізичне існування людини на стадії примітивності. Надлишкова ж праця є основою появи розкоші. Ібн Хальдун підкреслює: «...всяка вигода і прибуток або більша його частина — це вартості людських праць...» [14, с. 148]. І далі: «І якщо примножуються праці, то збільшуються їх вартості і з необхідністю збільшується прибуток. А благополуччя і заможність штовхають людей до розкоші» [14, с. 149].

Ібн Хальдун висловлював думку про залежність ціни на харчові припаси від маси товарів, винесеної на ринок, стверджуючи, що якби люди їх не заготовляли про запас, побоюючись бід, які можуть наступити, то вони продавалися б нижче своєї ціни і обмінювалися б нерівноцінно.

Очевидно, цілком обґрунтованим буде твердження про те, що Ібн Хальдун був першовідкривачем трудової теорії вартості. У його вченні закладені також зачатки теорії додаткової вартості.

Однак Ібн Хальдун показує залежність ціни від кількості товару, винесеної на ринок, що є також передумовою вартісної теорії попиту і пропозиції.

В економічних ідеях в епоху рабовласництва і феодалізму були закладені зачатки, які розвинулись в класичні напрямки теоретичного обґрунтування економічних категорій товарно-грошових відносин.

1.2. Економічна думка в середні віки в західноєвропейських країнах.

Католицька школа каноністів

Найбільш відомим виразником західноєвропейської наукової економічної думки середньовіччя вважається домініканський італійський монах Фома Аквінський (Аквінат) (1225—1274 рр.). Він був продовжувачем і опонентом Августина Блаженного (Святого Августина) (353—430 рр.), одного із засновників школи раннього канонізму, який в кінці IV — на початку V ст. започаткував догматичні безальтернативні принципи релігійно-етичного підходу до економічних проблем. Ці принципи вважались майже непорушними протягом V—XI ст. [9, с. 18].

Ранні каноністи категорично засуджували торговий прибуток і лихварський процент як грішні явища, виступаючи за еквівалентний обмін на основі «справедливих цін». «Справедлива ціна» у вченні каноністів підміняла категорії вартість (цінність), ринкову ціну. Рівень її встановлювався на певній території феодальною знаттю і пояснювався посиланнями на трудові і матеріальні затрати в процесі виробництва. Каноністи визнавали рівнозначність у суспільстві фізичної і розумової праці.

В цілому методологічною базою школи ранніх каноністів були, перш за все, авторитарність доказів шляхом посилань на тексти священного писання і праці церковних теоретиків та морально-етична характеристика економічних категорій [79, с. 19].

Пізні каноністи допускали подвійність оцінок господарських явищ і економічних категорій, що видно із суджень Ф. Аквінського в його трактаті «Сума теології».

Ф. Аквінський відходить від принципу «справедливої ціни» і визначає, що продавець може по праву продати річ дорожче, ніж вона коштує сама по собі. Умови обміну, за Ф. Аквінським, порушуються лише тоді, коли річ

приносить користь одному і завдає втрати другому. Щодо торгового прибутку і процента за позику, то вони повинні мати місце, якщо при цьому дії торговця і лихваря є цілком заслуженою платою за працю, транспортні та інші матеріальні видатки і навіть за ризик у торгових і позичкових операціях.

Тоді як ранні каноністи вважали безчесне примноження золота і срібла гріхом, Ф. Аквінський вважав, що «справедливі ціни можуть бути джерелом примноження приватної власності і створення «помірного» багатства, що гріхом не являється.

Визначаючи поділ праці на фізичну і розумову, виходячи з Божого (природного) призначення, Ф. Аквінський пояснював також цей поділ схильностями людей до різних професій і виправдовував поділ суспільства на стани.

1.3. Меркантилізм

Активний творчий розвиток економічної думки починається, власне, з епохи капіталістичного господарювання. В поняття капіталістичного господарювання, виходячи з його економічного змісту, слід вкладати не класовий експлуаторський характер, а ведення суспільного виробництва на засадах товарного обміну і функціонування капіталу.

Капіталістичні відносини почали складатися насамперед у сфері торгівлі. Відповідно до цього меркантилізм, як напрямок економічної думки, виходив з того, що джерелом багатства є торгівля. Меркантилізм виник в останній третині XV ст., у період розкладу феодалізму і генезису капіталізму в зв'язку з розвитком торгівлі і первісним нагромадженням капіталу.

Меркантилізм ототожнює: багатство і вартість із золотом і сріблом, вважаючи, що накопичення грошей можна домогтися з допомогою державної влади або суто законодавчим шляхом.

Для першого етапу меркантилізму характерна монетарна політика, орієнтована задля нагромадження грошей на заборону їх вивезення, обмеження імпорту, посилення видобутку золота і срібла, встановлення високих мит на ввезення товарів, зниження позичкового процента [9, с. 38]. Цей монетаризм був архаїчною формою економічної політики, яка гальмувала торгівлю, оскільки капітал без обороту є мертвим.

Через те що адміністративні методи накопичення золота і срібла виявились безнадійними, у другій половині XVI ст. пізні меркантилісти на другому етапі його розвитку висунули теорію «торгового балансу», перенісши центр ваги із сфери грошового обігу в сферу товарного обміну. Вони відмовились від заборони вивезення грошей за кордон, сприяли імпорту сировини, орієнтувались на збільшення експорту готової продукції, завоювання ринків, розвиток мореплавання і колонізацію, створення монопольних торговельних компаній.

Меркантилісти бачили головне джерело прибутку в нееквівалентному обміні в зовнішній торгівлі.

Аналізуючи ідеологію меркантилізму, І. М. Ковальов відмічає, що меркантилістська політика в погоні за активним торговельним балансом у довгостроковому плані, як показала історія, безперспективна [21, с. 345—347]. Від таких крайностей суспільство лише програє, одержуючи принаймні лише скороминущий успіх.

Виходило, що потрібно якнайбільше обмежувати вивезення сировини і розширювати її ввезення, розвивати на цій основі оброблювальну промисловість і збільшувати добавлену вартість, створювану при перетворенні сировини у промислові вироби. Потрібно також забезпечувати перевищення експорту над імпортом (ввіз золота в країну).

Але така урядова економічна політика призводить у довгостроковій перспективі до обмеження внутрішньої конкуренції, ринкового саморегулювання, одержавлення економіки, тоталітаризму і падіння рівня економічного розвитку.

В умовах ринкової економіки золото і срібло природно розподіляються між торгуючими країнами зі встановленням у них таких рівнів цін, при яких експорт кожної країни є рівним з імпортом. При надлишку ж золота в окремій країні в ній підвищиться рівень цін відносно інших країн. Це призведе до відтоку золота з цієї країни як плати за імпорт, внаслідок чого в усіх торгуючих країнах встановиться нова рівновага між експортом та імпортом при більш високих цінах.

Надія меркантилістів на одержання прибутку шляхом нееквівалентного обміну в зовнішній торгівлі є в довгостроковому періоді невиправданою.

Сам термін «меркантилізм» належить Адаму Сміту, який позначив ним економічну «торгову систему» (від італійського «мерканте» — купець).

Найбільш відомі представники меркантилізму, а також одночасно і його критики: Уільям Стаффорд (1554—1612 рр.), Томас Ман (1547—1641 рр.), Антуан Монкретьєн де Ваттевіль (1575—1621 рр.), Джон Локк (1632—1704 рр.), Дадлі Норс (1641—1691 рр.), Девід Юм (1711—1776 рр.), Джеймс Стюарт (1712—1780 рр.).

Антуан Монкретьєн ввів у науку термін «політична економія» (1615), який перекладається як закони господарювання у межах держави.

З розвитком у XVII ст. мануфактурного капіталізму меркантилізм перестав відігравати провідну роль у теорії товарно-грошових відносин і до кінця XVIII ст. зійшов зі сцени як напрямок економічної теорії.

Розділ 2

СТАНОВЛЕННЯ КЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ. ПЕРШИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ КЛАСИЧНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

З початку XVII ст. після виходу у світ «Трактату політичної економії» А. Монкретьєна політична економія розглядалась як наука про державне господарство, яке ґрунтувалося на протекціонізмі, стримуванні імпорту і стимулюванні експорту в традиціях меркантилізму.

Однак вже у мануфактурний період у XVII ст. протекціонізм меркантилістів поступився новому напрямкові — концепції економічного лібералізму, яка базувалась на принципі «laissez faire» — невтручання держави в економіку, необмеженій конкуренції підприємств.

У цей період і започаткувалась дійсно нова школа політичної економії, яку називають класичною за її по-справжньому науковий характер, а принцип повного «laissez faire» став головним її стержнем.

Вперше термін «класична політична економія» застосував К. Маркс, розуміючи під нею вчення про трудову теорію вартості як єдино наукове в «буржуазній політичній економії», як теорію, що «дослідила дійсні виробничі відносини буржуазного суспільства» — від В. Петті до Д. Рікардо в Англії і від П. Буагільбера до С. Сисмонді у Франції [79, с. 31].

За загальноприйнятою оцінкою, класична політична економія бере початок в кінці XVII — на початку XVIII ст. у працях В. Петті і П. Буагільбера. Однак вичерпується вона — згідно з найбільш поширеним поглядом — в останній третині XIX ст. працями Дж. Мілла і самого К. Маркса.

За Марксом класична політична економія завершилась на початку XIX ст. і змінилась «вульгарною політичною економією», родоначальники якої Ж. Б. Сей і Т. Мальтус відмовились від трудової теорії вартості А. Сміта і

Д. Рікардо, не визнали «відкритий» К. Марксом закон додаткової вартості, вхопились «за зовнішню видимість явищ на протилежність закону явища» і намагались приховати експлуаторську суть капіталізму.

Я. Ядгаров у своїй праці «Історія економічних вчень» виділяє чотири етапи в розвитку класичної політичної економії [79, с. 34—37].

Перший етап охоплює період з кінця XVII ст. до початку другої половини XVIII ст. Він характеризується суттєвим розширенням ринкових відносин і повним розвінчанням меркантилізму.

Мислителі-економісти цього періоду подають напрямки теоретичного обґрунтування змісту економічних категорій та законів і закономірностей економічного розвитку. Основу багатства вони вбачають у сфері виробництва. Провідними економістами-мислителями цього етапу є В. Петті, П. Буагільбер, Ф. Кене, А. Тюрго.

2.1. Вчення Вільяма Петті

Вільям Петті (1623—1687 рр.) на відміну від меркантилістів вперше в Англії джерелом багатства оголошує працю і землю. Відомий його вислів: «Праця є батько і найактивніший принцип багатства, а земля — його мати». Основні роботи економіста — «Трактат про податки і збори» (1662), «Слово мудрим» (1665), «Політична економія Ірландії» (1672), «Політична арифметика» (1676), «Дещо про гроші» (1682).

Вчення В. Петті є перехідним від меркантилістів до класичної економічної науки, а сам вчений вважається одним із основоположників класичної політичної економії у зв'язку з першою спробою В. Петті обґрунтувати предмет і проблеми цієї науки в період становлення промислового капіталу в Англії і розвитку в XVII ст. мануфактурного виробництва.

В. Петті намагався знайти природну причинну залежність економічних явищ. Під природною ціною він розуміє вартість, в основу якої кладе затрати праці. В «Трактаті про податки і збори» Петті пише: «Якщо хто-небудь може добути і доставити в Лондон одну унцію срібла за той же час, протягом якого він спроможний виробити один бушель хліба, то перша являє собою природну ціну другого» [50, с. 40; 4, с. 44].

Крім природної ціни, Петті виділяє категорії політичної і ринкової ціни. Політична ціна залежить від відхилення затрат праці на виробництво продукту від необхідної їх величини, якою обумовлюється природна ціна. В основу ж ринкової ціни товару В. Петті кладе співвідношення політичної ціни з грошовим товаром, вважаючи гроші «одноманітною мірою і зразком для вартості всіх товарів» [50, с. 73; 4, с. 46—48]. Петті бере працю за основу для «вирівнювання і зважування вартості». Але він відмічає, що визначення ціни затратами праці затруднене, що в практичному його застосуванні зустрічається «багато складного і заплутаного». Срібло також змінюється за своєю вартістю. І Петті пропонує «...оцінку всіх предметів ... привести до двох природних знаменників — до землі і праці» [50, с. 35; 4, с. 53]. Як показує Петті, вартість як продукту землі, так і продукту праці можна виразити в певній кількості харчових пайків і цим досягти природного зрівняння між працею і землею.

За приклад створення вартості землею Петті бере відгодівлю теляти на відгородженій ділянці площею у два акри без втручання людини. Приріст м'яса теляти за рік, що дорівнює одному центнеру, оголошується продуктом землі, що відповідає 50-ти харчовим пайкам.

За Петті ці 50 харчових денних пайків є даром землі, еквівалентом її річної ренти. Якщо на цій же ділянці одна людина вкладає свою працю і в результаті за рік одержує вже 60 пайків, то додаткові 10 пайків еквівалентні заробітній платі цього робітника [50, с. 122; 4, с. 54].

При цьому Петті масштабом вартості в даному випадку вважає фактично заробітну плату, а не працю робітника: «...звичайним масштабом

вартості є середній денний прожиток дорослої людини, а не її денна праця...» [50, с. 123; 4, с. 54].

Рента, на думку Петті, є надлишок продуктів землі за відрахуванням витрат виробництва, до яких він відносив витрати на насіння і заробітну плату.

Вартість землі, за Петті, дорівнює сумі річних рент, або ціна землі дорівнює: рента \times кількість років. За кількість років він брав 21 рік — для Англії на той час це був такий період, протягом якого розраховували жити в один і той же час представники трьох поколінь: дід, батько і син. Тому люди, за Петті, продають землю не нижче тієї ціни, яка забезпечує їм 21-річну земельну ренту.

За В. Петті саме праця, а не робоча сила, є товаром, а заробітна плата — ціною праці. Він визначав заробітну плату мінімумом засобів для існування робітників.

Прибуток, як самостійна категорія, у В. Петті відсутній.

Позичковий процент (за термінологією В. Петті — «грошова рента») розглядається ним як форма доходу, похідна від земельної ренти. Процент повинен дорівнювати ренті з такої кількості землі, яка може бути куплена на ті ж дані в позику гроші.

К. Маркс назвав В. Петті основоположником буржуазної класичної політекономії, оскільки, за Марксом, Петті став засновником трудової теорії вартості як єдино наукової теорії, з якої виходить пояснення додаткової вартості як результату капіталістичної експлуатації і джерела непереборних протиріч капіталістичного суспільства. Маркс допускає явне перекручення поглядів Петті, пристосовуючи їх для підтвердження власної соціально-економічної теорії.

В. Петті джерелом вартості, поряд з працею, вважав і землю, а її продукт, як надлишок над витратами виробника, виступає у Петті у вигляді ренти. Однак К. Маркс намагається показати, що Петті, коли говорив про джерела вартості, то мав землю на увазі не як фізичне тіло, а ціну землі, капіталізовану земельну ренту, як відображення вартості, створеної працею.

«По суті справи у Петті, — писав К. Маркс, — коли він встановлює відношення рівності між працею і землею, земля, що вільно продається, зображається як капіталістична рента, — виходить, Петті говорить тут не про землю як речовину природи, з якою має справу реальна праця» [40, с. 364]. «По суті справи, — продовжує Маркс, — в основі такої постановки питання лежить лише завдання звести вартість самої землі до праці» [40, с. 365].

Більше того, Маркс приписує Петті «припущення про природу додаткової вартості, хоч він і розглядає її тільки у формі земельної ренти» [40, с. 164]. І далі: «У своєму викладі він ... зображає ренту (додаткову вартість) як надлишок, вилучуваний підприємцем понад витрачений необхідний робочий час...» [40, с. 359].

В. Петті вважав ренту породженням сили землі, а про додаткову вартість у розумінні К. Маркса як результат неоплаченої у додатковий час і присвоєної капіталістом праці робітника він зовсім не стверджував. Капіталізована вартість землі у Петті виходить з величини ренти як породженої землею, а не з неоплаченої праці робітника.

Висновки К. Маркса про вимірювання вартості працею у вченні Петті не знаходять одностайної думки в історії економічної теорії.

Наприклад, американський історик політичної економії Хеней пише, що у Петті «...вартість уявлялась як визначувана об'єктивними силами незалежно від індивідуальної оцінки» [86, с. 130; 4, с. 72]. Хеней підкреслює, що «сер Вільям Петті пов'язує вартість із затратами виробництва, зводячи їх до праці і землі» [86, с. 130, 174; 4, с. 70].

Дійсно, уявлення В. Петті про вартість були далекі від повноти. Він не виділяє в складі вартості затрат основних засобів виробництва, додаткової вартості, прибутку. До речі, прибуток, як категорія, у Петті зовсім відсутній. Він оперує категорією доходу. Вартість товару Петті розділяє на заробітну плату і ренту в грошовій формі. У складі продукту виробника — хлібі — Петті виділяє в натуральній формі: зерно для посіву, для особистого використання виробником і решту продукту як природну і істинну земельну ренту [50, с. 34; 4, с. 84].

Американський вчений — економіст Джон Фред Белл у своїй праці «Історія економічної думки» говорить, що положення В. Петті про те, що «праця є батько і активний принцип багатства, а земля його мати», свідчить, що вартість товарів, за В. Петті, повинна бути пояснена, виходячи з двох її джерел, якими є праця і земля [80, с. 93; 4, с. 70].

Що стосується питання земельної ренти в працях В. Петті, то жодний з економістів-класиків, крім Маркса і марксистів, не стверджує, що Петті джерелом ренти вважав працю, а тим більше додаткову вартість. У Британській енциклопедії говориться, що Петті «...чітко сформулював поняття про «природну і істинну» ренту, як залишку продукту землі за відрахуванням затрат виробництва» [82, с. 683; 4, с. 89].

Ряд вчених вважають В. Петті представником меркантилістів, які багатством нації вважали гроші [96, с. 48; 4, с. 101]. Адже Петті, поряд з визначенням вартості працею і землею, визначав її також кількістю грошей, які можна одержати за товар. «Гроші, — писав він, — вважаються одноманітною мірою і зразком для вартості всіх товарів» [50, с. 124; 4, с. 59]. Він вважав дорогоцінні метали переважаючою формою багатства, включав у число продуктивних робітників купців, хоч вони зайняті в сфері обігу.

В ряді праць В. Петті розглядається як творець статистичного методу в політичній економії [95, с. 30; 4, с. 100]., як основоположник статистичної науки [82, с. 683; 4, с. 100]., а в ряді курсів по історії економічної теорії він не згадується взагалі.

2.2. Економічні погляди П'єра Буагільбера

і Бенджаміна Франкліна

У Франції засновником трудової теорії вартості був П'єр Лепезан де Буагільбер (1646—1714 рр.), якого К. Маркс відносить до фундаторів класичної буржуазної політичної економії як одного з основоположників трудової теорії вартості. Основні праці П. Буагільбера — «Детальний опис становища Франції, причини падіння її добробуту і прості способи відновлення, або Як за один місяць доставити королю всі гроші, які він потребує, і збагатити все населення» (1696), «Звинувачення Франції» (1707), «Трактат про природу, вирощування і користь зерна», «Міркування про природу багатства, грошей і податків», «Дослідження про рідкісність грошей».

Буагільбер виступав за природний шлях розвитку на основі вільної конкуренції. Вартість товару визначав працею, а мірою вартості вважав робочий час [9, с. 437].

Сферу виробництва вважав пріоритетною в порівнянні з сферою обігу, абсолютизуючи при цьому роль сільського господарства в економічному розвитку країни і вважаючи суспільним багатством життєво необхідні предмети, такі як їжа і одяг, «без чого ніхто не може обійтись» [37, с. 16].

Роль грошей в економіці Буагільбер недооцінював і вважав можливим і необхідним їх усунути — у зв'язку з порушенням ними, на його погляд, обміну товарів за їх справжньою вартістю.

Більш як через 100 років французький економіст А. П. Пру-дон також виступав за відміну грошей.

Бенджамін Франклін (1706—1790 рр.), відомий американський державний діяч XVIII ст., у своїй основній праці «Скромне дослідження про природу і необхідність паперових грошей» (1729) відмічав, що єдиним мірилом багатства є праця, якою можна вимірювати вартість як срібла, так і всіх інших речей [9, с. 440—441]. Прибуток Франклін ототожнював з відсотком, який

розглядав як результат самозростання грошей. Ренту вважав породженням землі.

Як писав Франклін, «багатство головним чином залежить від двох речей: від працелюбності і помірності, інакше кажучи — не втрачай ні часу, ні грошей, і використовуй і те і друге найкращим чином» [68, с. 83].

2.3. Розвиток економічної думки в працях окремих економістів у XVII—XVIII ст.

Вважають, що вперше курс політичної економії як науки почав читати у 1801 р. у Единбурзькому університеті Дагалд Стюарт, учень і друг Адама Сміта [1, с. 121].

Люди, які створювали економічну науку у XVII—XVIII ст., були різними за своїми основними професіями і соціальним становищем. Економічними питаннями займались філософи, найбільш видатні з них при цьому в Англії — Томас Гобс, Джон Лок, Девід Юм і, звичайно, сам Адам Сміт; у Франції — Гельвецій, Кондильяк; в Італії — Беккарія.

Серед купців і ділових людей, які мислили по-державному, можна назвати Томаса Манна, Джона Ло, Дадлі Норса, Річарда Кантильона. У Франції до судійсько-чиновницької гілки економістів належали Буагільбер, Тюрго, Гурне.

Теоретичною економією з успіхом займались медики Вільям Петті, Ніколас Барбон, Бернард Мандевіль, Франсуа Кене.

У XVIII ст. економікою починають займатись духовні особи: аббати у Франції і Італії, в тому числі італійський економіст Галіані; англійські пастори в Англії — Такер, Мальтус.

Кожний з названих економістів вніс певний вклад у становлення класичної економічної теорії, досліджуючи відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання в умовах товарного виробництва і обґрунтовуючи чи критикуючи певну економічну політику.

2.3.1. Анонім 1738 року

Досить чітко формулює трудову теорію вартості анонімний автор, якого назвали Анонім 1738 року. В своєму творі «Деякі думки про процент взагалі і про процент по державних фондах в особливості» він писав: «Справжня і реальна цінність життєвих благ пропорційна тій ролі, яку вони відіграють у підтриманні життя людського роду. Вартість же їх, коли вони обмінюються одне на інше, регулюється кількістю праці, яка необхідно потрібна і як звичайно затрачається при їх виробництві. А вартість, або ціна їх, коли вони купуються і продаються і приводяться до загального знаменника, визначається кількістю затраченої праці і більшою чи меншою кількістю засобів (обігу) або загального мірила. Вода так же потрібна для життя, як хліб і вино; але десниця Божа вилила її на людину в такій великій кількості, що кожний може мати її в достатній кількості без праці, так що як звичайно вона не має ціни. Але якщо де-небудь (для одержання води) необхідна праця, яка докладається особами, то ця праця повинна бути оплачена, хоч сама вода і не оплачується. І по цій причині в деякі часи і деяких місцях бочка води може коштувати стільки ж, скільки бочка вина» [92, с. 42—43; 1, с. 125].

2.3.2. Джон Локк

Джон Локк (1632—1704 рр.) — визначний філософ XVII ст. матеріалістичного напрямку, батько буржуазного лібералізму, філософія якого в цілому служила основою для побудови всієї англійської політичної економії XVIII ст. і навіть початку XIX ст. [1, с. 122—123]. У 1691 р. опублікована робота Локка «Деякі міркування про наслідки пониження процента і підвищення вартості грошей». В працях Локка були закладені передумови підходу до людини як економічного індивідууму.

Локк розвивав ідеї природного права. За Локом людина природно повинна мати стільки землі, скільки вона може обробити своєю працею, і стільки інших благ, скільки їй необхідно для особистого споживання. Але, за Локком, внаслідок штучної нерівності в розподілі власності деякі люди мають надлишок землі і грошей. Землю вони здають в оренду, а гроші — в позичку.

За Локком праця є початковим джерелом приватної власності і лежить в основі вартості вироблених людиною продуктів [9, с. 416]. Однак, як відмічав К. Маркс, «value» означає у Локка споживну вартість, і праця береться як конкретна праця, а не з кількісного її боку; але вимірювання мінової вартості працею дійсно ґрунтується на тому, що працівник створює споживну вартість [40, с. 369].

За Локком завдяки своїй праці люди роблять продукт природи своєю індивідуальною власністю. Надлишок вартості, який не є результатом праці, є даром природи і є спочатку загальною власністю. Однак з появою грошей з'являється можливість розширити рамки заснованої на власній праці власності.

Гроші, за Локком, служать лише основою для перенесення прибутку «з кишені одного в кишеню другого». В той же час земля, на відміну від грошей, природним шляхом приносить ренту як дещо нове і корисне для людства. Однак рента, як і відсоток, теж присвоюється землевласником як результат чужої праці.

Меркантилісти поділяли металістичні уявлення про сутність грошей. Однак, як пише К. Маркс, «вже Локк говорив, що золото і срібло мають нібито лише уявну або умовну вартість; це — перша груба форма протилежності по відношенню до твердження монетарної системи, що тільки і золото і срібло мають істинну вартість» [38, с. 145].

Локк висунув на перший план ідею стихійної, вільної закономірності ринку, сформулював зародки теорії попиту і пропозиції та утворення ринкової ціни.

Він заклав теоретичні і методологічні основи критики меркантилізму.

2.3.3. Дадлі Норс

Одним із значних досягнень економічної думки XVII ст. була невелика праця Дадлі Норса (1641—1691 рр.) «Міркування про торгівлю, переважно про процент, монетну систему, скорочення і збільшення грошей» (1691). Критикуючи меркантилізм, Норс виступав проти втручання держави в економіку, обмеження умов розвитку зовнішньої торгівлі, промисловості і ставки процента [9, с. 419].

Норс робить перші кроки до розуміння капіталу, розглядаючи його як грошовий капітал, який приносить проценти, і обґрунтовуючи вільну торгівлю.

Досліджуючи причини недостатньої кількості грошей під час росту цін у період «революції цін» у XVII ст., з одночасним збільшенням видобутку і зниженням вартості виробництва дорогоцінних металів, Норс показує, що головна причина не в грошах як таких, а в недостатній величині капіталу або доходу.

В умовах золотомонетного стандарту за Норсом не може бути надлишку чи недостачі грошей. Золото і срібло при їх надлишку переплавляються в предмети розкоші, а при недостачі їх в обігу перетворюються в монету.

Норс обґрунтовує вільну торгівлю, що сприяє збагаченню націй. Затримка ж грошей в країні приносить для неї лише втрати замість прибутку.

Норс показав, що позичковий процент визначається співвідношенням між нагромадженням грошового капіталу і попитом на нього, а не кількістю грошей, як вважали меркан-тилісти і навіть Лок. За Локом нестача грошей в обігу є причиною високої процентної ставки і взагалі причиною того, що речі не продаються за їх дійсними цінами і що вони не приносять належних доходів з виручки від продажу [9, с. 422].

Норс заперечував слідом за Локом і Петті примусове регулювання процента. Він виступав за зниження ставки процента, але за рахунок продуктивного використання грошей для розвитку торгівлі.

2.3.4. Девід Юм

Значний інтерес являють собою економічні твори Девіда Юма (1711—1776 рр.), англійського філософа, психолога, історика.

У 1752 р. Юм видає «Досліди» з проблем політичної економії. До них увійшли начерки «Про торгівлю», «Про гроші», «Про процент», «Про торговельний баланс», «Про заздрість у торгівлі», «Про податки», «Про державний кредит» і виписки з листів з економічних питань.

Як відмічає Юм, «все на світі здобувається завдяки праці, і наші афекти суть єдина причина праці» [78, с. 649].

Юм виступає за свободу міжнародної торгівлі, вважаючи, що країна виграє не лише від ввезення продуктів, але і від їх вивезення, виробляючи і вивозячи товари, які не можуть бути цілком спожиті всередині країни.

Юм розвинув думку про те, що золото і срібло природним чином розподіляються між країнами, а торговельний баланс кожної країни стихійно намагається врешті-решт прийти до рівноваги. На цьому ґрунтувалась критика

Юмом американської теорії грошей, пропозиції штучного залучення і утримання грошей.

Однак у політичній економії Юм відомий перш за все як один з творців кількісної теорії грошей. Він звернув увагу на проблеми економічної науки, які важливі і сьогодні: чим визначається кількість грошей в обігу і як вона впливає на ціни.

За Юмом в обігу може знаходитись будь-яка кількість повноцінних металевих грошей. Вартість товарів (просто кажучи, товарні ціни) встановлюється в процесі обігу, в процесі зіткнення товарів з грошми: при більшій кількості грошей ціни піднімаються.

Грошам Юм відводить роль посередників обігу, їх вартість визначає їх кількістю, яка знаходиться в обігу. Гроші, за Юмом, є «...лише знаряддя, яке люди за загальною згодою вживають для того, щоб полегшити обмін одного товару на інший. Це — не одне з коліс торгівлі, а масло, завдяки якому рух коліс є плавним і вільним». На противагу меркантилістам Юм намагається довести, що збільшення кількості грошей в обігу не означає зростання багатства країни, а сприяє лише росту цін товарів. Такий ріст цін наносить шкоду зовнішній торгівлі даної країни, оскільки при цьому нація є менш конкурентноспроможною.

Дане положення Юма дійсне щодо паперових грошей, покупна сила яких залежить від їх кількості і які нікуди з обігу вийти не можуть. Якщо їх випустити більше, ніж необхідна для обігу кількість повноцінних металевих грошей, то вони знеціняться, і ціни зростуть, що породжує явище інфляції.

Металеві ж гроші і товари вступають в обіг з певною їх вартістю як затратами на їх виробництво. Тому в обігу — при даній швидкості обороту грошей — може знаходитись лише певна кількість таких грошей. А надлишок їх при його утворенні піде за кордон або в скарб.

У начерку «Про процент» Юм розвиває погляди англійського економіста Джозефа Массі (пом. 1784), сформульовані в його книзі «Дослід про причини, які визначають природну норму процента, де розглядаються погляди сера Вільяма Петті і пана Лока з цього питання» (1750) [9, с. 424].

Массі дійшов висновку, що ставка відсотка регулюється не кількістю грошей в країні, а нормою прибутку. Слідом за Массі Юм вважає, що відсоток становить частину прибутку: «Висока такса процентів, — пише він, — обумовлюється трьома причинами: великим попитом на позики, недостатністю багатств для задоволення цього попиту і великою прибутковістю торгівлі, і ці причини свідчать не про рідкісність золота і срібла, а про малий розвиток торгівлі і промисловості» [77, с. 80, 82; 9, с. 424].

З розвитком торгівлі і промисловості ставка відсотка і норма прибутку знижуються, а низький рівень відсотка в свою чергу сприяє подальшому росту торгівлі і промисловості.

Юм, очевидно, першим звернув увагу на наявність лагів (виражаючись сучасною мовою) в процесі підвищення цін при збільшенні кількості грошей в обігу. Він відмічав, що серед цін усіх товарів в останню чергу підвищується ціна праці, тобто заробітна плата робітників [1, с. 128—129].

2.3.5. Джеймс Стюарт

Певний внесок у розуміння змісту категорії вартості вніс Джеймс Стюарт (1712—1780 рр.), останній меркантиліст. У своїй книзі «Дослідження основ політичної економії» (1767) він зробив спробу захисту меркантилізму, систематизації поглядів меркантилістів і не вийшов за межі їхнього вчення, за яким прибуток виводився виключно з обміну. Однак Дж. Стюарт розширив поняття прибутку і формування вартості.

Стюарт подає поняття позитивного і відносного прибутку. «Позитивний прибуток ні для кого не означає втрат, він є результатом збільшення праці, старанності або майстерності і викликає збільшення або зростання суспільного надбання... Відносний прибуток означає для когось втрату; він означає коливання багатства між сторонами, але не припускає надбавки до сукупних фондів... Для розуміння змішаного прибутку не потрібно великої праці: це

такий прибуток, ... який частково відносний, а частково позитивний... Обидва види можуть співіснувати неподільно в одній і тій же угоді» («Principles of Political Economy», vol. 1. The Works of Sir James Steuart etc., ed. by General Sir Steuart, his son etc. In 6 volumes. — London, 1805) [94, с. 275—276; 40, с. 9].

Аналізуючи вартість, Стюарт пише: «Дійсна вартість» визначається в середньому тією «кількістю» праці, яку «звичайно може виконати робітник даної країни ... на протязі дня, тижня, місяця і т. д.» По-друге, «вартістю засобів існування робітника і необхідних витрат як для задоволення його особистих потреб, так і... для придбання інструментів, що відносяться до його професії; все це знову-таки потрібно брати в середньому»... По-третє, «вартістю матеріалів» (ст. 244—245). «Якщо відомі ці три статті, то ціна продукту визначена. Вона не може бути менше суми всіх цих трьох статей, тобто меншою дійсною вартістю. Все, що перевищує цю останню, є прибуток фабриканта. Цей прибуток завжди буде знаходитись у відповідності з попитом і тому він буде змінюватись у відповідності від обставин» (цит. тв., с. 245). «Звідси виникає необхідність більшого попиту для процвітання мануфактур... Промисловці погоджують свої видатки і свій спосіб життя з тим прибутком, в одержанні якого вони впевнені» (цит. тв., с. 246) [40, с. 10].

Отже, за Стюартом, прибуток капіталіста виникає внаслідок перевищення ціни над дійсною вартістю. При цьому виграш для однієї сторони завжди означає втрату для іншої, а суспільне надбання не зростає. Даний прибуток залежить від попиту, а промисловці повинні регулювати свої витрати для одержання прибутку у відповідному розмірі, виходячи з існуючого попиту.

2.3.6. Вчення фізіократів

У другій половині XVIII ст. у Франції економістами була здійснена спроба сформувати економічну науку на широкій основі. Їх називали фізіократами (фр. — phisiocratos, гр. — physis — природа, kratos — влада), або

прихильниками природного закону, виразниками природовладдя, через те що вони намагались знайти природні закони суспільного буття. Сама назва «фізіократи» походить від назви книги Дюпона де Немур «Фізіократія, або природна конституція найбільш вигідного управління людським родом» (1768). Школа фізіократів виникла в перехідний період від феодалізму до капіталізму, під час розвитку у Франції мануфактурного капіталізму.

З розробкою фізіократичного вчення пов'язані три головні фігури: В. Гурне, Ф.Кене, А. Тюрго. Основоположником даного напрямку вважають Венсана де Гурне (1712—1759 рр.), хоч опублікувати він нічого не встиг [21, с. 352—354]. Однак вважається, що саме Гурне належить ідея повного економічного лібералізму під лозунгом *laissez faire, laissez passer*, що приблизно означає: «Дайте людям самим робити свої справи, дайте справам іти своїм ходом». В англійському варіанті це звучить як «let it be» — нехай все іде, як іде, або коротше — не втручайтесь. Держава не повинна втручатись у виробничу, торгову і фінансову діяльність суспільства. Вона лише повинна, збираючи податки, забезпечити обороноздатність країни, права і свободи кожної людини. Праця ж людини повинна бути вільною, її плоди недоторканими, а власність — священною.

Головним представником і розробником фізіократизму був Франсуа Кене (1694—1774 рр.). Основні його роботи: «Загальні принципи економічної політики землеробської держави і примітки до цих принципів» (1758), «Економічна таблиця» (1758), «Про торгівлю» (1765), «Природне право» (1765) та ін.

Учнями і послідовниками Кене були Мірабо Віктор Рікеті (1715—1789 рр.), Дюпон де Немур П'єр Самюель (1739—1817 рр.), Тюрго Анн Робер Жак (1727—1781 рр.). Правда, сам Тюрго не вважав себе ні учнем, ні послідовником Кене, хоч підтримував основи фізіократичного вчення.

2.3.6.1. Створення багатства і чистого продукту

Теоретичні погляди Кене впливали з його концепції «природного порядку», згідно з якою закони суспільства є законами «природного порядку», встановленими Богом для відтворення і розподілу матеріальних благ. Основою природного права, за Кене, є право власності.

Фізіократи стверджували, що багатство створюється у виробництві, а не в сфері обігу (як вважали меркантилісти), причому джерелом багатства є земля і землеробство, а в промисловості існує лише споживання, там тільки надається форма сирому матеріалові. Єдиною продуктивною працею Кене вважав землеробську працю.

Кене увів в економічну теорію поняття «чистого продукту», під яким фізіократи розуміли надлишок продукції над витратами виробництва в землеробстві. «Щорічно створювані багатства, які утворюють доходи нації, — пише Кене, — являють собою продукт, що становить після відрахування всіх витрат прибутки, вилучувані із земельних володінь» [19, с. 223]. Як видно з даного визначення, Кене змішує поняття продукту як фізичної субстанції з категорією прибутку.

Кене пише, що «надлишок продукту земель, який залишається після відрахування витрат, зумовлених працею, використаною на їх культуру, і тих витрат, які необхідні для застосування цієї культури, є чистий продукт, що створює дохід держави і землевласників, які придбали чи купили власність» [19, с. 522].

Але, з другого боку, Кене стверджує, що чистий продукт в землеробстві створюється працею. «Праця в сільському господарстві, — говорить Кене, — відшкодовує затрати, оплачує робітників, зайнятих обробіткою землі, приносить дохід землеробу і, крім цього, виробляє доходи земельної власності. Ті, хто купує вироби промисловості, сплачують вкладені затрати, робочу силу і прибуток торгівця; але зверх цього в таких виробках не виробляється ніякого

доходу. Всі витрати на виробництво виробів промисловості покриваються за рахунок доходів, одержуваних від земельної власності» [19, с. 122].

А. Тюрго стверджує, що «землероб є першою рушійною силою в ході (всіх) робіт; це він виробляє на своїй землі заробіток усіх ремісників... Праця землероба — єдина праця, яка виробляє більше того, що становить оплату праці. Тому вона єдине джерело всякого багатства» [67, с. 96, 98].

Таким чином, згідно з фізіократичним вченням у промисловості чистий продукт не створюється, тут у процесі праці лише видозмінюється форма створеного в землеробстві продукту, але не збільшується його кількість. Цінність створеної в промисловості продукції дорівнює затратам на її виробництво.

Чистий продукт передається земельним власникам, а фермери ніякої частки чистого продукту і прибутку не одержують.

Прибуток фізіократи розглядали як складову частину витрат виробництва, як різновид заробітної плати, споживаної капіталістами, в тому числі і фермерами, як дохід.

Кене вважав, що в сфері обігу прибуток також не створюється, що обмін у дійсності нічого не виробляє, оскільки «...торгівля є нічим іншим, як обміном цінності на рівноцінність» [19, с. 382], а прибуток торгівців країни являє собою фонд витрат, який зникає з припиненням виробництва, а вигода від продажу потягне за собою втрати при купівлі.

2.3.6.2. Капітал і процент на капітал

Щорічні затрати в землеробстві на виробництво (насіння, робоча сила) Кене називав щорічними авансами, а затрати на декілька років (машини, будівлі, худобу) — початковими авансами. Ці аванси Кене розглядав як капітал у натуральній формі і підкреслював необхідність їх ефективного використання.

Він відмічає, що щорічні аванси входять до затрат виробника повністю, а початкові — частково. Промисловий капітал Кене вважав безплідним.

За Кене відсоток на капітал, відданий у позичку, ґрунтується на подібності, яку він має з доходом від землі і заробітком від торгівлі перепродавців, а величина грошового процента нарівні з земельним доходом підпорядкована природному закону, який обмежує розмір того й іншого. Як пише Кене, «...лише остання (земля — *від автора*) приносить у дійсності дохід, і один лише цей дохід може служити основою для стягування процента з капіталів, вкладених у вічні ренти» [19, с. 534].

2.3.6.3. Чистий продукт землі як єдиний елемент національного багатства

Отже, згідно з фізіократичним вченням промисловий прибуток і грошовий процент породжуються чистим продуктом (земельною рентою). Починаючи ж з А. Сміта, ряд економістів вважають, що земельна рента і процент є похідними від промислового прибутку, який поділяється між різними класами. К. Маркс при цьому називає промисловий прибуток початковою загальною формою додаткової вартості.

Однак Маркс відмічає, що «...землеробська праця становить природну основу не тільки для додаткової праці у сфері самого землеробства, але й для перетворення всіх інших галузей праці у самостійні галузі, а отже і для створюваної в них додаткової вартості; тому зрозуміло, що саме її до тих пір повинні були розглядати як творця додаткової вартості, доки взагалі суспільною вартістю вважалась певна конкретна праця, а не абстрактна праця і її міра, робочий час» [40, с. 19]. І далі: «...при цьому особливому виді праці (землеробської — *від автора*), дійсно, природа, земля створює додаткову вартість в розумінні збільшення кількості органічної матерії, в розумінні надлишку виробленої речовини над спожитою» [40, с. 59—60].

Річард Джон у своїй праці «R. Jones. On the Distributions of Welth — London, 1831, с. 159—160» (Російський переклад: Джон Річард. Економічні твори. — Соцеквид, 1937, с. 114) відмічає: «Зрозуміло, що відносна чисельність тих людей, які можуть існувати, не займаючись землеробською працею, цілком визначається продуктивністю праці землеробів» [40, с. 19].

Як відмічає К. Маркс, правильно висвітлює фізіократичну теорію збереження та ін. перекладач А. Сміта Ж. Гарньє, який сам був фізіократом. У своєму перекладі А. Сміта «Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations; Paris, 1802» Гарньє відмічає, що в промисловості, — як стверджували меркантилісти про будь-яке виробництво, — прибуток створюється лише шляхом «відчуження» при продажу товарів вище їх вартості, так що відбувається лише новий розподіл уже створених вартостей, але не приєднання нової вартості до створених раніше.

«Праця ремісників і промисловців, яка не відкриває ніякого нового джерела багатства, може бути прибутковою тільки при вигідному обміні і має лише чисто відносну вартість, — вартість, яка більше не буде мати місця, якщо знову не настане випадок виграти від обміну» (том V, с. 266 вказаного перекладу) [40, с. 35].

І детальніше: «Працівники землеробства збагачують державу самим продуктом своєї праці; навпаки, працівники промисловості і торгівлі можуть збагачувати її лише збереженнями за рахунок свого особистого споживання... Справді, праця ремісників і промисловців може додати до вартості матерії тільки вартість їх власної праці, тобто вартість заробітних плат і прибутків, яку повинна була принести ця праця відповідно до звичайної в даній країні і в даний час нормою заробітної плати і прибутку. Ці заробітні плати, якими б вони не були, малі вони чи великі, становлять винагороду за працю; це є те, що робітник по праву може спожити і що він по припущенню споживає... Точно так і прибутки, якими б вони не були, малі вони чи великі, розглядаються як те, що із дня в день споживається капіталістом, причому природно припускається, що свої насолоди він співвимірює з величиною доходу, який приноситься йому його капіталом. Отже, якби робітник не відмовився від деякої частини

зручностей, на які він має право відповідно звичайній нормі заробітної плати, яка належить за його працю; якби капіталіст не відкладав частину доходу, який приносить йому його капітал, — то і той і другий спожили б до моменту завершення роботи всю вартість, одержувану від цієї роботи. Таким чином, по закінченні їх праці вся маса багатств суспільства залишається такою ж, яка була до цього, якщо тільки вони не збережуть частини того, що вони мали право спожити і що вони могли б спожити, не ризикуючи бути звинуваченими у марнотратстві; у цьому випадку вся маса багатств суспільства збільшиться на всю суму цих збережень. Отже, можна з повним правом сказати, що особи, зайняті в промисловості і торгівлі, можуть збільшувати сукупну масу наявного у даному суспільстві багатства лише шляхом особистих втрат» (там же, с. 263—264) [40, с. 35—36].

Досить чітко виражає погляди фізіократів на чистий продукт як єдиний елемент національного багатства пруський королівський таємний радник Шмальц у своїй роботі «*Staat-swirthschaftslehre in Briefen an einen deutschen Erbprinzen*», *Erster und Zweiter Theil* («Політична економія в листах до одного німецького наслідного принца», частина I і II), яка вийшла друком у 1818 р.

К. Маркс називає Шмальца наївним представником фізіократії і посилається на французьке видання даної роботи Шмальца під назвою «*Economic politigue*», *traduit par Henri Jouffroy ets., tome I, Paris, 1826*.

Як пише Шмальц, «земельна рента являється єдиним елементом національного доходу; як проценти на вкладений капітал, так і заробітна плата за всі види праці лише переносять з рук у руки продукт цієї земельної ренти» (цит. тв., с. 309—310) [40, с. 40].

«Багатство нації полягає лише у здатності ґрунту щорічно виробляти земельну ренту» (цит. тв., с. 310) [40, с. 40].

«Якщо звернутись до самих основ, до первинних елементів вартості всіх предметів, якими б не були ці предмети, то доведеться визнати, що ця вартість є не що інше, як вартість простих продуктів природи. Це значить, що хоча праця і надає предметам нової вартості і таким чином підвищує їх ціну, але все-таки ця нова вартість, або ця збільшена ціна, складається лише з суми

вартостей всіх тих продуктів природи, які були спожиті робітником, або використані ним так чи інакше для того, щоб надати даним предметам нової форми» (цит. тв., с. 343) [40, с. 40].

«Цей вид праці (землеробство у власному розумінні слова) — єдиний, який до певної міри можна назвати продуктивним, через те що тільки він сприяє виробництву нових тіл... Праця в оброблювальній промисловості лише надає нової форми тілам, які вироблені природою» (цит. тв., с. 15—16) [40, с. 40].

У своїй роботі «Роздуми про створення і розподіл багатств» (1766) у книзі «Твори Тюрго. Нове видання Е. Дера. Том пер-ший. — Париж, 1844» А. Тюрго показує, що капітали також походять з прибутків працюючих класів, але оскільки ці прибутки одержуються завжди із землі, оскільки всі вони виплачуються або з доходу або з витрат виробництва цього доходу, то очевидно, що і капітали, цілком так само, як і дохід, походять із землі; або, точніше, вони є нічим іншим, як нагромадженням тієї частини вироблюваних землею цінностей, яку власники доходу або ж ті, з ким вони ділять свій дохід, можуть щорічно відкладати, не витрачаючи її на задоволення своїх потреб (цит. тв., с. 66) [40, с. 31].

2.3.6.4. Цінність і ціна

Фізіократи розрізняли продажну і споживчу цінність товару. Кене писав: «У кожній державі слід розрізняти блага, які мають споживчу цінність, не маючи продажної, від багатств, що мають і споживчу і продажну цінність. Дикі племена Луїзіани користувались, наприклад, багатьма благами, як то: водою, дичиною, лісом, продуктами ґрунту і т. і., які не становили багатства, не маючи продажної цінності. Але з тих пір, як ці племена зав'язали деякі торгові відносини з Францією, Англією, Іспанією і т. д., частина цих благ набула продажної цінності і стала багатством» [19, с. 462].

В основу продажної ціни фізіократи клали рідкісність або достаток товарів і конкуренцію. «Всім добре відомо, — писав Кене, — що головними причинами, що утворюють ринкову ціну витворів, є їх рідкісність або достаток і більш чи менш сильна конкуренція продавців і покупців. В силу цих причин дійсна ціна продуктів встановлюється до їх продажу і навіть до продажу, здійснюваного з перших рук» [19, с. 351].

Як видно, у вченні Кене закладено зачатки для наступного обґрунтування ціни як відображення корисності (цінності) товарів і співвідношення попиту і пропозиції. А Тюрго розробляє основи теорії цінності.

2.3.6.5. Процес відтворення в «Економічній таблиці»

Вперше в політичній економії Кене запровадив поняття «відтворення» як постійне повторення виробництва і збуту, а опис процесу відтворення даний ним в «Економічній таблиці» (1758). У даній таблиці суспільство об'єднане в три основних класи громадян: продуктивний, власників і безплідний. До продуктивного класу Кене відніс всіх, хто обробляє землю, — селян, фермерів, сільськогосподарських найманих працівників. Клас власників — це ті, хто одержує щорічно чистий продукт, створений у землеробстві. Це король, землевласники, церковники. Люди ж, зайняті в промисловості, оголошувались «безплідними», непродуктивними. До них віднесені наймані робітники, капіталісти, купці, дрібні торговці. Безплідний клас і клас власників не створюють чистого продукту, але безплідний клас працює і своєю працею створює стільки, скільки споживає.

Вихідним пунктом процесу відтворення в «Економічній таблиці» є річний урожай. Кене оцінив валовий продукт землеробства Франції у 5 млрд. ліврів, із них 4 млрд. — продукти і 1 млрд. — сировина. Крім того, фермери за реалізацію минулого продукту мають 2 млрд. ліврів. Ці 2 млрд. будуть виплачені власникам як орендна плата за землю. Непродуктивний (безплідний)

клас має промислову продукцію на 2 млрд. ліврів. Таким чином, сукупний суспільний продукт становить 7 млрд. ліврів.

Фермери сплачують землевласникам орендну плату в сумі 2 млрд. ліврів. У свою чергу землевласники купують у фермерів продукти харчування на 1 млрд. ліврів. Ці гроші осідають у фермерів. На другий млрд. ліврів землевласники купують промислові товари. Землевласники забезпечили себе продуктами харчування і промисловими товарами на весь рік.

На 1 млрд. ліврів, одержуваних від землевласників за продані товари, промисловці купують у фермерів сільськогосподарські продукти. 1 млрд. ліврів повертається до фермерів, які купують у промисловців засоби виробництва.

Промисловці на 1 млрд. ліврів, одержаних від цього продажу, купують сільськогосподарську сировину у фермерів, до яких повертається другий мільярд ліврів.

На цьому процес реалізації за таблицею закінчується, із створенням необхідних умов для відновлення процесу виробництва і відтворення в незмінному масштабі. Землевласники забезпечені продовольством і промисловими товарами на 2 млрд. ліврів, а фермери реалізували на 3 млрд. ліврів своєї продукції (1 млрд. — землевласникам, 2 млрд. — промисловикам). У них з 5 млрд. ліврів сільськогосподарської продукції залишилось її на 2 млрд. ліврів для власного використання (1 млрд. — продукти харчування, 1 млрд. — насіння). Крім того, до фермерів повернулись 2 млрд. ліврів, які вони виплатять землевласникам за оренду землі. Промисловці повністю продали свою продукцію і забезпечили себе продовольством (1 млрд.) і сировиною (1 млрд.).

Слід відмітити, що в «Таблиці» промисловці реалізували всю свою продукцію і залишились без коштів для заміщення зношених основних засобів і забезпечення промисловими матеріалами.

«Економічна таблиця» Кене — це перший в історії політичної економії макроекономічний баланс товарних і грошових потоків. Можна сказати, що ідеї Кене є відправними для складання сьогодні народногосподарських балансів.

Розділ 3

ДРУГИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ КЛАСИЧНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ. ВЧЕННЯ АДАМА СМІТА

Другий етап розвитку класичної політичної економії охоплює період останньої третини XVIII ст. Він пов'язаний з працями Адама Сміта (1723—1790 рр.).

Адам Сміт — англійський економіст мануфактурного періоду, за його життя промисловий переворот в Англії тільки починався, а сама вона була економічно найбільш розвиненою країною.

Сміт увійшов в історію економічної думки як основоположник класичної політичної економії. Головна його робота — «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776).

У своєму вченні А. Сміт розвинув все краще, що було у його попередників і сучасників. Він зробив першу спробу дати світові теорію соціально-економічного устрою. Дослідження А. Сміта стало економічною біблією для вчених-економістів.

Основна ідея у вченні А. Сміта — ідея лібералізму (лат. *liberalis* — вільний) як свободи підприємництва, розвитку демократії, мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільного ціноутворення залежно від попиту і пропозиції. Ці ринкові економічні регулятори Сміт назвав «невидимою рукою».

Сміт розглядав розвиток розподілу праці як умову росту її продуктивності. При обміні люди керуються особистою вигодою і, задовольняючи особистий інтерес, «економічна людина» якнайкраще сприяє інтересам суспільства, розвитку його продуктивних сил.

Сміт встановив відмінність у поняттях мінової цінності товару (value in exchange) і цінності у використанні (value in use). Мінова цінність означає можливість купити за певний предмет інші предмети. Цінність у використанні означає корисність предмета.

Як відмічає Мак-Куллох, «доктор Сміт відкрив цю відмінність і довів необхідність не змішувати корисність предметів обміну, або, як він виражається, цінність у вживанні, або природну, від її мінової цінності. Змішувати такі суттєво різні якості означає очевидно вступати на шлях найбільш безглуздих висновків. Ось чому заради уникнення незручностей, що завдаються визначенням слова «цінність», найвірніше було б вживати його тільки в розумінні мінової цінності і зберегти слово «корисність» для позначення могутності або здатності предмета відповідати нашим потребам, або нашим бажанням»* [53, с. 133—134].

Коментуючи Сміта, Мак-Куллох показує, що джерелом мінової цінності предмета може бути не тільки праця, а й здатність його надавати людині задоволення. Як пише Мак-Куллох, «це впливає з того явища, що предмети обміну існують внаслідок обмеженої їх кількості, а отже, під впливом умов, які допускають виключне володіння ними, або монополію. Людина, яка володіє на своїй землі водоспадом, нерідко може одержати з нього значний дохід, а людина, яка знайде дорогоцінний антик, очевидно, знайде випадок дорого продати його. Число водоспадів і антиків обмежено, і не може бути збільшено; виробити ці речі не можна ні працею, ні капіталом, і ось чому, хоч спочатку водоспад нічого не коштував, однак він може набути цінності, що дорівнює цінності праці, яка може бути збережена тим, хто використає його для приведення в рух машини або для якого-небудь іншого прикладення його сили; цінністю рідкісного антика управляють зовсім інші закони; і через те що збуджуваний ним попит залежить настільки ж від випадковостей смаку і моди, як і від багатства тих, кому потрібні подібні рідкісності, то цінність його буде коливатися між далекими одна від одної крайніми цінами» [53, с. 135].

* *Примітка.* У післяреволюційних виданнях роботи Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» у колишньому СРСР замість терміна «мінова цінність» вжито термін «вартість» — наприклад, у рос. перекл. 1935 р. [55, 56]. У дореволюційних виданнях — наприклад, у рос. перекл. 1866 р., а також у рос. перекл. 1993 р. вжито смітівський термін «мінова цінність» [53, 54, 57].

І далі: «Мінова цінність, або здатність до обміну на працю або на витвори праці, є природна якість кожного предмета, який викликав попит, якщо тільки цей предмет зобов'язаний своїм існуванням, прямим або непрямим чином, праці, або, якщо він існує в обмеженій кількості. Але здатність ця може бути виявлена і оцінена тільки в порівнянні предметів обміну між собою або з працею. Дійсно, немає ніякої можливості визначити цінність якого-небудь предмета, не переносячись думкою до іншого, або до праці, як первісного діяча. Кожний предмет, кожний витвір характеризується міновою цінністю не інакше як по відношенню своєму до іншого предмета, який вимінаний або може бути вимінаний за нього. Говорити про безумовну цінність так само нелогічно, як говорити про безумовну висоту чи глибину» [53, с.136—137].

Поклавши в основу свого дослідження трудову теорію цінності, Сміт стверджує, що праця — справжнє мірило мінової цінності всіх товарів і є джерелом всякого багатства. При цьому мінова цінність товару визначається Смітом кількістю праці, яку дозволяє придбати даний товар.

Як пише Сміт, «з того часу, як раз і назавжди встановився розподіл праці, лише дуже малу частину предметів (необхідності, зручності і задоволення) людині може забезпечувати її власна праця. Переважну частину всього цього вона повинна одержувати від інших людей, і вона неминуче буде багатію або бідною залежно від кількості їх праці, яку вона в змозі мати в своєму розпорядженні, тобто яку вона може дозволити собі придбати. Отже, цінність якогось товару для особи, яка ним володіє і яка має намір не використовувати його для власного вжитку, а обміняти на інші товари, дорівнює кількості праці, яку дозволяє їй придбати або якою дозволяє розпоряджатися даний товар. Таким чином, праця є дійсне мірило мінової цінності всіх товарів.

Дійсна ціна будь-якої речі — чого реально коштує людині всяка річ, яку їй хочеться здобути, — це тілесні і душевні тяжкості, пов'язані з її здобуванням. Але що дійсно значить для людини будь-яка річ, яку вона вже здобула і тепер хоче продати або обміняти на щось інше? Вона рівноцінна тілесним і душевним тяжкостям, від яких вона може її (людину — *від автора*)

позбавити, покладаючи їх на інших людей. Все, що купується грошми або товарами, набувається працею такою ж мірою, як і все, що дістається нам втомою нашого власного тіла. Ці гроші і товари справді позбавлять нас від таких тяжкостей. Вони містять цінність певної кількості праці, яку ми обмінюємо на те, що передбачувано містить в цей час цінність рівної кількості»* [57, с. 144—145].

І тільки у первісному суспільстві при простому товарному виробництві цінність, за Смітом, визначалась затратами праці на виробництво товару [57, с. 166].

К. Маркс вважає неправильним погляд А. Сміта на оцінку цінності товару купленою працею. За Марксом товар міг би оцінюватись затратами купленої праці, так само як і вміщеної в ньому праці тоді, коли б робітник одержував у вигляді заробітної плати еквівалент затраченої ним праці [40, с. 45 46].

Продуктивна праця, за Смітом, це та, на купівлю якої затрачається капітал. Праця ж, яка оплачується із доходів, є непродуктивною. Продуктивна праця втілюється в продукті, а непродуктивна являє собою послугу, надання якої співпадає з користуванням нею. Наприклад, до непродуктивного класу повинні бути віднесені государ з усіма чиновниками і офіцерами, вся армія і флот, священики, юристи, лікарі, письменники, артисти, музиканти, оперні співаки, танцівники та ін.

Погляд Сміта на продуктивну працю як таку, якою створюються цінності, К. Маркс вважає неправильним, оскільки, за Марксом, продуктивна праця є лише та, яка відшкодовує затрачений на оплату праці робітника капітал і створює додаткову вартість, яку присвоює капіталіст. Однак Маркс погоджується, що такий погляд Сміта був би правильним, якби робітник сам був власником своїх умов виробництва [40, с. 143].

* *Примітка.* В оригіналі: The real price of every thing, what every thing costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it. What every thing is really worth to the man who has acquired it, and who wants to dispose of it or exchange it for something else, is the toil and trouble which it can save to himself, and wich it can impose upon other people. What is bought with money or with goods is purchased by labour as much as what we acquire by the toil of own body. That money or those goods indeed save us this toil. They contain the value of a certain quantity of labour which we exchange for what is supposed at the time to contain the value of an equal quantity [57, с. 145].

Хоч куплена праця є мірилом мінової цінності товарів, однак ціни їх виражаються не в праці в зв'язку з складністю визначення її кількості. Тому, за Смітом, мінова цінність (ціна) товарів встановлюється переважно в грошах. Але при цьому грішми визначається тільки номінальна ціна товару, а працею — ціна реальна. Гроші не можуть бути реальною ціною товару, оскільки вони самі змінюються у своїй цінності.

Праця, за Смітом, також має, як і товари, дійсну і номінальну ціну [57, с. 148]. Дійсна ціна виражається в кількості предметів необхідності і зручності, що даються за працю, а номінальна — в грошах.

Гроші є кращим мірилом мінової цінності товарів у короткостроковому періоді, через те що в даний час, у даному місці дійсні і номінальні ціни всіх товарів знаходяться в прямій пропорційності. Однак, за Смітом, для дуже довгих періодів часу кращим мірилом мінової цінності є хліб, а не золото і срібло, тому що «...рівні кількості зерна скоріше збережуть у віддаленні одна від одної епохи одну і ту ж дійсну цінність і будуть давати можливість його власнику купити чи придбати приблизно ту ж саму кількість праці інших людей» [57, с. 151].

Слід відзначити, що таку ж думку про хліб і гроші як міри цінності речей в різні періоди часу висловлював ще Лок у 1691 р. [57, с. 153].

Погляди Сміта на вартість критично розглядає Рікардо. Як він пише, «...Адам Сміт, який так правильно визначив корінне джерело мінової вартості, виявився непослідовним. Замість того щоб суворо дотримуватись принципу, в силу якого вартість предметів збільшується або зменшується залежно від збільшення або зменшення затраченої на них праці, він висунув ще другу стандартну міру вартості і говорить про предмети, які коштують більше чи менше, залежно від того, на більшу чи меншу кількість таких стандартних мір вони обмінюються. Інколи він приймає за таку міру хліб, іноді працю — не кількість праці, затраченої на виробництво того чи іншого предмета, а ту її кількість, яку можна купити за цей предмет на ринку, — нібито це рівнозначні вираження, ніби робітник неодмінно одержить за свою працю удвічі більше

проти попереднього, оскільки його праця стала удвічі продуктивнішою, і він може тому виробити удвічі більше товару.

Якби це було дійсно так, якби винагорода робітниківі завжди пропорційна тому, скільки він виробив, кількість праці, затраченої на товар, і кількість праці, яку за цей товар можна купити, були б рівні, і будь-якою з них можна було б точно вимірювати зміни (у вартості) інших предметів. Але вони не рівні: перша за багатьох обставин є незмінним еталоном, який показує зміни (у вартості) інших предметів, а остання схильна до стількох коливань, як і вартість товарів, зрівнюваних з нею. Адам Сміт, досить уміло показавши недостатню придатність такого мінливого мірила, як золото і срібло, для визначення зміни вартості інших речей сам обрав не менш мінливе мірило, зупинившись на хлібі і праці» [51, с. 35—36].

Далі Рікардо показує причини, з яких саме може змінитись вартість золота і срібла, хліба і праці. Він показує вплив на вартість хліба покращання обробітку землі, застосування машин і знарядь, відкриття нових ділянок родючої землі в інших країнах, заборони ввезення хліба, зростання населення і багатства, виникнення труднощів у збільшенні пропозиції хліба внаслідок необхідності додаткової праці для обробітку гірших земель та ін.

На вартість праці, як і на всі інші речі, впливає не тільки співвідношення між попитом і пропозицією, але й зміни цін на життєві засоби й ін. «Отже, — пише Рікардо, — неправильно говорити разом з Адамом Смітом, що коли праця «може іноді купити більшу кількість цих товарів, іноді меншу, то в даному випадку змінюється вартість цих товарів, а не вартість праці, на яку вони купуються», і що, отже, «одна лише праця, вартість якої ніколи не змінюється, є єдиним і дійсним мірилом, з допомогою якого в усі часи і в усіх місцях можна було розцінювати і порівнювати вартість усіх товарів» [55, с. 32—33; 51, с. 37].

Зате цілком правильне попереднє положення Адама Сміта про те, що «співвідношення між кількостями праці, необхідними для придбання різних предметів, є, очевидно, єдиною основою для виробітку правил, які регулюють обмін одних товарів на інші», або, іншими словами, що теперішню або минулу

відносну вартість товарів визначає порівняльна кількість їх, яку виробляє праця, а не порівняльні кількості, які даються робітнику в обмін на його працю [51, с. 37—38].

За Смітом в умовах нагромадження капіталу і приватної власності мінова цінність (ціна) більшості товарів зводиться до заробітної плати, ренти і прибутку, які є доходами окремих категорій членів суспільства.

Але, розглядаючи сутність ціни товару і доходів робітників, капіталістів і землевласників, і, відповідно, заробітної плати, прибутку і ренти, Сміт припускає подвійне визначення формування ціни і доходів.

З одного боку, відповідно до своєї визначальної точки зору про те, що цінність товару оцінюється затратами купленої праці, Сміт логічно припускає, що доходи формуються на основі ціни, виходять з неї як відрахування з продукту праці робітника. Як відмічає Сміт, «дійсна цінність усіх різних складових частин ціни вимірюється кількістю праці, яку можна купити або якою може розпоряджатись кожна з них. Праця вимірює цінність не тільки тієї частини ціни, яка зводиться до праці, але й тих частин, які приходяться на ренту і прибуток» [57, с. 168].

З другого боку, Сміт показує, що заробітна плата, прибуток і рента являють собою три первинних джерела всякого доходу, точно так само як і всякої мінової вартості. Як пише Сміт, «оскільки ціна або мінова цінність будь-якого окремого товару зводиться до тієї чи іншої або до всіх трьох вказаних частин, то у всіх разом взятих товарів, які утворюють повний річний продукт праці кожної країни, вона повинна зводитись до цих же трьох частин і ділитися між різними жителями даної країни — або як плата за їх працю, або як прибуток на їх капітал, або як рента за їхню землю. Таким чином, сукупність всього, що щорічно збирається або виробляється працею кожного суспільства — або, що те ж саме, сукупна ціна всього цього — спочатку розподіляється між різними його членами. Три першооснови всякого доходу, як і всякої мінової цінності, — це заробітна плата, прибуток і рента. Будь-який

інший дохід походить в кінцевому рахунку від того або іншого з них»* [57, с. 170—171].

За Смітом у кожному суспільстві чи кожній місцевості існують середні або природні норми заробітної плати, прибутку і ренти, які регулюються загальними умовами (рівнем розвитку) суспільства і специфічною природою використання праці, капіталу і землі.

За Марксом Сміт помиляється, визначаючи вартість затратами купленої праці, а також вважаючи капітал і землю самостійними джерелами мінової вартості, оскільки вони є джерелами доходу для їх власників, створюваного неоплаченою працею робітника.

Як відмічає Сміт, в умовах приватної власності на землю рента власника землі «становить перше відрахування з продукту праці, застосованої на обробіток землі [57, с. 185]. Прибуток на капітал господаря або фермера у вигляді матеріалів для роботи і засобів до існування, які авансують працюючому, є другим відрахуванням з продукту праці, застосованої на обробіток землі [57, с. 185]. У всіх ремеслах і виробництвах господар одержує як прибуток частину продукту праці працюючих, або цінності, яку праця додає до оброблюваного нею матеріалу. Цей прибуток у прихованому вигляді наявний у продукті працюючого, який сам володіє капіталом.

Сміт не виключає думки, що прибуток на капітал є винагородою власнику капіталу за працю особливого роду — працю по нагляду і управлінню. Але він тут же підкреслює, що цей прибуток зовсім не схожий на оплату праці, і що «в загальному і цілому він визначається величиною використовуваного капіталу» [57, с. 167].

Таким чином, за Смітом виходить, що прибуток створюється працею робітника, а величина його залежить від величини вкладеного капіталу. Звідси, за Марксом, виникало протиріччя: якщо прибуток пропорційний капіталу, то він може виявитись непропорційним застосованій праці, а це є, за Марксом,

* *Примітка.* «Wages, profit, and rent, are the three original sources of all revenue as well as all exchangeable value. All other revenue is ultimately derived from some one or other of these» [57, с. 171].

порушенням закону вартості, згідно з яким вона створюється затратами праці робітників на виробництво товару.

Але Сміт відмічає, що «...працюючому не завжди належить весь продукт його праці. В більшості випадків він повинен ділитися продуктом з власником капіталу, який найняв його... Очевидно, що додаткова кількість (праці — *від автора*) повинна припадати на прибуток на капітал, авансований на заробітну плату, яким забезпечується сирий матеріал для праці» [57, с. 168].

З точки зору Сміта, те, що робітник повинен ділитися з капіталістом результатами своєї праці за наданий у його використання капітал, є необхідним. Інакше «у нього (капіталіста — *від автора*) не було б інтересу наймати цих робітників, якби він не очікував від продажу їх роботи чогось більшого, ніж достатнє лише на відшкодування його капіталу; так само він не був би зацікавлений примінити більший капітал, а не менший, якби його прибуток не знаходився б у певній відповідності з величиною його капіталу» [57, с. 166—167].

У цілому Сміт розглядав прибуток то як фактор і складову частину ціни товару, особливого роду елемент витрат виробництва, то як частину цінності, створюваної працею робітника, то як винагороду капіталістові за його діяльність, працю і ризик, то як закономірний результат продуктивності капіталу.

Тенденцію норми прибутку до пониження Сміт пояснював ростом конкуренції капіталів і зниженням доходності. Низький рівень процента і норми прибутку розглядались ним як прояв економічної розвинутості нації.

Сміт виступав проти крупного феодалного землеволодіння і відкидав твердження про те, що земельна рента є законною платою, свого роду процентом на капітал, вкладений землевласниками в покращення землі. Адже рента платиться і за землі, які ніколи не покращувалися.

Сміт вбачав у земельній ренті прояв монополії (приватної власності на землю). Причиною утворення ренти він вважав відмінності земель як по родючості, так і по місцезосташуванню.

З одного боку, на основі трудової теорії мінової цінності Сміт характеризував ренту як відрахування на користь землевласника надлишку цінності над заробітною платою робітників і середнім прибутком фермера. З другого боку, Сміт стверджував, що поряд із заробітною платою і прибутком рента визначає мінову цінність товару. Звідси виходить, що земля є джерелом цінності як і праця, а рента є закономірною винагородою послуг землі. Однак Сміт також показує, що рента інакше входить до складу ціни товарів, ніж заробітна плата і прибуток. Рівень ціни товару залежить від рівня заробітної плати і прибутку, а рівень ренти залежить від ціни товару. Сміт також стверджував, що ренту можна розглядати як продукт природи. Виходило, що в землеробстві людська праця відзначається особливою продуктивністю, коли разом з людиною продукт створює і природа, який становиться джерелом ренти.

Капітал Сміт розумів в основному як запас речових предметів, необхідних для подальшого виробництва як у землеробстві, так і в промисловості.

Сміт розрізняв основний і оборотний капітал, до якого відносив і гроші, з допомогою яких здійснюється обіг його частин. До основного капіталу Сміт відносив і трудові навички та здібності робітників.

Сміт стверджував, що як мінова цінність окремого товару, так і цінність сукупного продукту суспільства може бути розкладена на особисті доходи і складена з них, не беручи до уваги перенесення на продукт вартості основного і оборотного капіталу. До того він стверджував, що коли в ціні товару і є елемент, який безпосередньо не розпадається на доходи, то врешті-решт він все рівно становить собою чийсь доходи, одержані на попередніх стадіях обробітку сировини. Випадіння постійного капіталу в процесі аналізу вартості К. Маркс назвав неймовірною догмою Сміта.

За Смітом природна ціна товару — це така ціна, яка забезпечує сплату ренти, заробітної плати і прибутку за їх природними нормами. Фактична ж ціна, за якою продається товар, є ринковою ціною. Вона визначається співвідношенням між кількістю фактично доставленого на ринок товару і

дійовим попитом на нього з боку дійових покупців, тобто таких покупців, які готові заплатити за товар його природну ціну. Цей попит достатній для того, щоб викликати поставку товарів на ринок. На відміну від дійового абсолютний попит (коли бідна людина хотіла б придбати товар, але не може) не може викликати поставки товарів на ринок. На ринкову ціну впливає конкуренція між покупцями і продавцями. В результаті взаємодії між попитом і пропозицією ціни товарів намагаються наблизитись до природної ціни, а виробництво — забезпечити дійовий попит.

Якщо попит і пропозиція товарів знаходяться у відповідності одне з одним, тоді ринкова ціна дорівнює природній ціні. Як пише Сміт, «якщо товар доставлений на ринок у кількості, достатній для задоволення дійового попиту, то ринкова ціна повністю або майже — наскільки про це можна судити — співпадає з природною ціною. Вся наявна кількість товару може бути реалізована по цій ціні і не більше цього. Конкуренція між різними торговцями змушує їх прийняти цю ціну, але не менше неї» [57, с. 176]. І далі: «Якщо ж в який-небудь момент кількість товару на ринку перевищує дійовий попит, тоді та або інша із складових частин його ціни неминуче буде оплачена нижче своєї природної норми. Якщо це рента, то інтерес землевласників негайно спонукає їх вилучити з обробітку частину їх землі, а якщо це буде заробітна плата або прибуток, то інтерес робітників у одному випадку і зацікавленість наймачів у другому спонукає їх вилучити з використання частину їх праці або капіталу. Кількість товару, що доставляється на ринок, швидко виявиться якраз достатньою, щоб забезпечити дійовий попит. Всі різні частини його ціни підвищуються до розмірів своєї природної норми, а вся ціна в цілому — до природної ціни товару» [57, с. 176—177].

Таким чином, за Смітом природна ціна ніби являє собою центральну ціну, центральну точку, до якої постійно тяжіють ціни всіх товарів. Різні випадкові обставини можуть інколи утримувати їх деякий час вище природної ціни, а інколи опускати дещо нижче неї, але ціни постійно тяжіють до стійкого центру.

Ціни на товари встановлюються в процесі взаємодії попиту і пропозиції на такому рівні, який забезпечує рівновигідність виробництва і вкладення капіталів.

На висновках А. Сміта значною мірою ґрунтуються сучасні трактування товару, вартості, доходів, капіталу, продуктивної і непродуктивної праці та ін.

Однак неоднозначність трактування Смітом економічних категорій та змісту суспільних економічних відносин сприяла формуванню різнонаправленості в економічній теорії в післясмітівський період. Подальший розвиток класичної еконо-мічної теорії здійснювався в двох напрямках: як трудової теорії вартості, продовжувачами якої були Д. Рікардо і К. Маркс, і як класичної теорії трьох факторів Ж. Б. Сея, яку К. Маркс назвав вульгарною буржуазною.

Розділ 4

ТРЕТІЙ ЕТАП РОЗВИТКУ КЛАСИЧНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Третій етап еволюції класичної політичної економії відноситься на першу половину XIX ст., коли в ряді розвинутих країн завершився промисловий переворот. У цей період послідовниками і учнями Сміта були поглиблені, переусвідомлені і збагачені його ідеї. Серед представників цього періоду необхідно особливо виділити англійців Д. Рікардо, Т. Мальтуса і Н. Сеніора, французів Ж. Б. Сея і Ф. Бастіа, американця Г. Кері та ін.

4.1. Економічне вчення Жана Батиста Сея

Жан Батист Сей (1767—1832 рр.), французький фабрикант, свої економічні погляди виклав у роботах «Трактат політичної економії» (1803), «Катехізис (короткий виклад «Трактату») політичної економії» (1817) і шеститомному «Курсі політичної економії» (1828—1830). Аналізуючи і коментуючи вчення А. Сміта, Сей поклав початок класичній політичній економії у Франції, вперше систематизувавши курс класичної економічної науки, в першу чергу вчення Сміта, і створивши цілісне політекономічне вчення. Цю політекономію Маркс назвав вульгарною буржуазною.

Сей був прихильником теорії корисності (споживчої цінності), відповідно до якої виробництво створює корисність, а мірилом корисності предметів є його цінність. Як пише Сей, «цінність кожного предмета, доки вона не встановлена, цілком довільна і невизначена. Власник його може цінити дуже високо, але від цього він не буде багатше. Але з того моменту, як інші особи, які бажають придбати даний предмет, погоджуються дати за нього в

обмін інші предмети, які в свою чергу мають цінність, кількість цих останніх предметів, які пропонуються на обмін, є мірилом цінності даного предмета, через те що за нього можуть дати тим більше, чим більше він вартий сам по собі» [59, с. 29—30].

За Сеєм цінність є багатство. Сей називає багатством ті предмети, які мають власну, властиву їм цінність і які є виключно власністю їх власників, як, наприклад, земля, метали, монети, хліб, тканини і взагалі будь-які товари. Природні блага, які природа дає даром, не є багатства — наприклад, повітря, вода, сонячне світло.

Процентні папери називають багатством лише тому, що вони являють собою зобов'язання, за якими можна одержати речі, що мають цінність самі по собі.

Якщо цінність, за Сеєм, є мірилом корисності товару, то мірилом цінності його є ціна [59, с. 31].

За Сеєм міноюю цінністю є кількість будь-якого товару, який пропонується замість того, який запитується, а ціною — кількість грошей, яка пропонується за той же товар.

«До предметів, які можуть бути відданими в обмін на предмет, який бажають придбати, відноситься монета. Кількість монет, які власник їх погоджується дати в обмін за придбаний предмет, називаються його ціною; це є ринкова ціна в даному місці і в даний час» [59, с. 30]. Ціна виражає цінність, так само як барометр показує атмосферний тиск.

Сей пише: «Так ось, якщо людство приписує речі цінність, то тільки завдяки тій користі, яку можна виручити з її застосування... Цю здатність задовольняти різні потреби людства я називаю корисністю. Створювати предмети, які мають будь-яку корисність, значить, створювати багатство, оскільки корисність речей — першооснова їх цінності, і саме цінність створює багатство. Але ми не створюємо предмети: все, що ми можемо зробити, це відтворювати матерію в іншій формі — таким чином ми можемо надати їй корисності. Отже, виробництво є створення не матерії, а корисності, і остання вимірюється цінністю, яка виникає з корисності виробленого предмета.

Корисність будь-якого предмета визначається згідно із загальною оцінкою кількості інших товарів, на які він може бути обмінаний. Це визначення цінності, яке виникає із загальної оцінки, створеної суспільством, говорить про те, що Адам Сміт називає міноюю цінністю, що Тюрго називає оціночною цінністю і що ми коротко назвали б терміном цінність»* [51, с. 234—235].

А також: «Попит на товар визначається його корисністю, але розміри цього попиту обмежуються витратами виробництва. Якщо його корисність недостатня для того, щоб він мав цінність, яка покриває витрати його виробництва, то він не коштує того, що на нього було затрачено; це доводить, що затрачені на нього продуктивні послуги могли бути використані для створення товару більшої цінності. Власники продуктивних фондів, тобто ті, що мають у своєму розпорядженні капітал, землю або працю, постійно порівнюють витрати виробництва з міноюю цінністю вироблених предметів або, що зводиться до того ж, цінність різних товарів відносно один до одного. У дійсності витрати виробництва по суті не що інше, як цінність продуктивних послуг, використаних на створення продуктів, а цінність продуктивних послуг є не що інше, як цінність товару, який є їх результатом. Таким чином, цінність товару, виробничої послуги, цінність витрат виробництва є еквівалентними цінностями, коли ніщо не перешкоджає природному ходу речей» [51, с. 232].

Основні висновки з даних поглядів Сея на цінність такі. В процесі використання трьох факторів виробництва — праці, землі і капіталу — створюється товар як корисність. Виходячи з корисності товару, суспільство визначає його цінність як міру корисності, встановлюючи в процесі формування попиту ціну на товар як вираження рівня його цінності.

Таким чином, з одного боку, за Сеєм, цінність (ціна) товару встановлюється споживачами на основі його корисності.

З другого боку, за Сеєм, цінністю товару є цінність продуктивних послуг, тобто праці, землі і капіталу, які є витратами виробництва.

* *Примітка.* При використанні російського перекладу цитат Д. Рікардо з творів Ж. Б. Сея замість слова «вартість» нами вжито слово «цінність», яке більш точно відповідає поглядам Сея на цінність як вираження корисності товару.

Сей показує, що цінність як витрати виробництва і цінність як корисність товарів є еквівалентними величинами, «коли ніщо не заважає природному ходу речей», тобто при рівновазі суспільного виробництва, яка складається в умовах вільного функціонування ринку.

На думку Сея, праця, земля і капітал, які беруть участь у процесі виробництва, надають послуги не лише у створенні цінності, але й доходів. При цьому фактор «праця» породжує заробітну плату як дохід робітників, фактор «капітал» породжує відсоток як дохід капіталіста, а фактор «земля» — ренту як дохід землевласника.

На зазначені три складові частини дохід підрозділяв ще Сміт. Однак походження цих складових він пояснював ростом продуктивності праці. Сей же показав, що кожний з даних факторів має самостійне значення у створенні доходів. Цим самим ним відкидається ідея експлуатації в капіталістичному суспільстві. Так, доходи підприємця, на думку Сея, являють собою «винагороду за його промислові здібності, за його таланти, діяльність, дух порядку і керівництво» [58, с. 14, 15; 79, с. 81].

Трудові послуги підприємця Сей вважав продуктивними, як і працю найманих робітників. Він вважав також продуктивною, тобто ефективною, діяльність уряду, якщо її результат не менш цінний, ніж затрати.

Факторний підхід Сея пізніше одержав назву теорії трьох факторів виробництва [21, с. 387]. Він дозволив розвинути факторний аналіз виробництва.

Як відмічає Ковальов, головна концепція Сея, яка підняла його на п'єдестал економічної науки, — це концепція про безперешкодну і повну реалізацію суспільного продукту [21, с. 389—394].

Систематизуючи розробки Сміта, Сей виділив в економіці чотири основні сфери: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Розуміючи, що дані сфери пов'язані між собою товарними і грошовими потоками і певним чином балансуються, та взявши за основу економічну таблицю Кене, Сей сформулював узагальнену властивість економіки, як потокової схеми, в якій існує постійний баланс у середньому в часі по товарах і грошах.

Закон Сея формулюється так: продукти обмінюються на продукти, або пропозиція породжує відповідний їй попит. Слід відмітити, що сам Сей цього формулювання не висловлював, це зробив Кейнс. Але Сей розмірковував таким чином. Щоб виробники могли продати свої продукти, необхідно, щоб на них був пред'явлений грошовий попит. А джерелом грошей у покупців є доходи від продажу ними своїх продуктів або своєї праці. Якщо частина деяких товарів не знаходить покупця, тобто їх вироблено занадто багато, то, значить, якихось інших товарів вироблено недостатньо, і у покупців не вистачає грошей, щоб купити «надлишкові» товари. Кожний продукт знаходить тим більше покупців, чим більше зростає число всіх інших продуктів.

Згідно з цим криза перевиробництва, за Сеєм, настає не тому, що на ринку загальна кількість товарів перевищує кількість грошей, а тому, що деяких товарів було запропоновано в продаж менше, ніж потрібно. І для продажу «надлишкових» товарів необхідно збільшити виробництво товарів, що знаходяться в дефіциті.

Доки в суспільстві є незабезпечені потреби, не можна говорити, що продукти виробляються в надлишку. Будь-яке перевиробництво носить локальний характер. Потрібно збільшити виробництво товарів у дефіцитних місцях, і грошовий попит підвищиться в місцях перевиробництва, що й ліквідує з часом «надлишок» товарів. Таким чином, пропозиція товарів породжує адекватний попит, тобто породжує доходи, на які ці товари вільно реалізуються. За таких умов, коли продукти обмінюються на продукти, тобто економіка, по суті, носить бартерний характер, гроші всього лиш облікові одиниці, а сукупний попит на них дорівнює цінності всіх товарів, що підлягають обміну на гроші, загальне перевиробництво дійсно стає неможливим.

Вчення Сея лягло в основу для розробки класичної економічної теорії доходів.

Згідно з даною теорією збалансованість ринку товарів і послуг досягається завдяки дії закону попиту і пропозиції, який функціонує з допомогою гнучкої системи цін. Гнучке і вільне ціноутворення стає гарантією

саморегулювання економіки. Оскільки за Сеєм, пропозиція сама формує попит, то в довгочасовій перспективі недостатній попит неможливий.

Рівень заробітної плати і зайнятості також визначається дією закону попиту і пропозиції. При цьому немає місця для вимушеного безробіття, через те що завжди можна підвищити рівень зайнятості, знизивши реальну зарплату.

Обсяг капіталовкладень і довгочасові перспективи економічного розвитку визначаються зростанням інвестицій і нормою прибутку. Якщо зростають інвестиційні можливості, то підвищується і попит на капітал та зростає норма відсотка. Це веде до збільшення потреби в збереженнях. Збільшення збережень знижує норму відсотка і розширює можливості інвестування. Погіршення ж інвестиційних можливостей знижує норму прибутку і послаблює стимули до збереження.

Відносні величини цін на товари, послуги і робочу силу визначаються коливаннями попиту і пропозиції. Абсолютний же рівень цін визначається кількістю грошей. При високих цінах вітчизняні товари стають дорожчими в порівнянні із зарубіжними. При цьому порушується баланс зовнішньої торгівлі, валюта залишає країну, кількість грошей скорочується і ціни знижуються. Торговий баланс з часом відновлюється. Якщо ж ціни внутрішнього ринку нижче цін ринку зовнішнього, то гроші притікають у країну. Розширюється кредит, економіка пожвавлюється, зростає виробництво, а через деякий час підвищується ціна.

Із вчення Сея і класичної економічної теорії доходів випливає, що будь-яка система завжди намагається до відновлення порушеної рівноваги на основі вільних ринкових відносин.

Про значення класичного економічного вчення, як вираження збалансованості економічного розвитку, обґрунтовано висловився Кейнс. В одній із статей, написаних незадовго до смерті, він відмічав: «Я відчуваю необхідність знову нагадати сучасним економістам, що класичне вчення містить у собі декілька вічних дуже важливих за своїм значенням істин... Існують невидимі сили, які, можна сказати, управляють рухом трудових і природних ресурсів, діючи на них у напрямку досягнення збалансованості...

Якщо ми зовсім виключимо з нашої системи здатність до самовилікування, то нам залишиться лише надіятись на випадкові покращення в стані здоров'я економіки, але ніколи не очікувати повного видужання» [87, с. 172; 7, с. 156].

Сей був схильний пояснювати бідність перш за все надлишком населення в порівнянні із засобами до існування (подібно Мальтусу).

Що ж до машин, то вони, на думку Сея, лише на перших порах витісняють робітників, а потім викликають зростання зайнятості, здешевлюють виробництво продукції і приносять робітникам найбільшу користь. З ростом капіталів становище нижчих класів покращується. Тому робітничий клас більш за всіх зацікавлений у технічному успіхові виробництва.

4.2. Економічне вчення Давіда Рікардо

На початку XIX ст. у період промислового перевороту в Англії при переході від мануфактури до машинної індустрії зі своїм вченням виступив видатний економіст Давід Рікардо (1772—1823 рр.), учень А. Сміта. Головна праця Д. Рікардо — «Основи політичної економії і оподаткування» (1817). Об'єктивна цінність вчення Д. Рікардо полягає у захисті продуктивних сил і виробничих відносин капіталізму.

Основним теоретичним положенням Рікардо стало визначення відносної вартості товарів затратами праці на їх виробництво. Рікардо показує також вплив попиту на ціну в короткострокові періоди, структури використовуваного капіталу і періодів інвестування на відносні вартості товарів.

Рікардо належить глибока розробка ряду проблем економічної теорії, зокрема, особливості впливу заробітної плати на прибуток, теорія земельної ренти, застосування машин, закономірність тенденції норми прибутку до

зниження і зміни вартості грошей як товару залежно від їх кількості в обігу та інші.

Рікардо визначає затратами праці не абсолютну, а відносну вартість товарів. Він підкреслював, що «...праця є основою будь-якої вартості і ... відносна кількість її визначає майже виключно відносну вартість товарів» [51, с. 40]. Причому, за Рікардо, величина вартості регулюється працею, необхідною для виробництва товарів при найбільш несприятливих умовах.

Рікардо вважав неможливим встановлення абсолютної вартості товарів працею в зв'язку зі складністю визначення її кількості, а також у зв'язку з відсутністю такого мірила, такого товару, в тому числі і праці, вартість якого б не змінювалась.

Відносно концепції Сея про корисність як регулятор вартості Рікардо вважає, що це було б правильним, якби вартість товарів регулювалась лише покупцями; що корисність необхідна для того, щоб товар мав вартість, однак вона не є мірою вартості.

Однак до факторів, які утворюють вартість, Рікардо відносив, крім праці, як виняток, і рідкісність товарів, до яких віднесена невелика група невідтворюваних товарів: шедеври мистецтва, рідкісні книги, картини та ін.

Крім того, Рікардо включає у вартість товарів працю, затрачену на виготовлення засобів виробництва, використовуваних при виготовленні товару, — засобів праці, інструментів і будівель, не враховуючи при цьому вартості оборотних засобів — сировини, матеріалів та ін., хоч при розгляді конкретних процесів виробництва він включає сировину до складу елементів капіталу, які переносять свою вартість на продукт.

Рікардо не виключає впливу попиту на ціни всіх товарів, але стверджує, що в кінцевому підсумку саме пропозиція регулює вартість (ціни), а сама пропозиція регулюється затратами виробництва.

Формування вартості Рікардо показує на такому прикладі [51, с. 45—46]. Уявімо, що на ранніх ступенях суспільного розвитку як лук і стріли мисливця, так і човен і знаряддя риболова є продуктами однакової кількості праці і мають однакову вартість і однакову довговічність. За цих обставин

вартість оленя, як продукту денної праці мисливця, буде дорівнювати вартості лосося — продукту денної праці риболова.

Нехай, наприклад, човни і знаряддя риболова мають вартість 100 ф.ст. і можуть служити 10 років; риболов наймає 10 робітників, яким платить за рік 100 ф.ст. і які доставляють йому своєю працею 20 лососів за день. У свою чергу знаряддя мисливця теж має вартість 100 ф.ст. і може служити 10 років; мисливець теж наймає 10 робітників, які добувають йому щоденно 10 оленів при річній заробітній платі 100 ф.ст.

За цих умов природна ціна оленя дорівнювала б двом лососям.

Рікардо підкреслює різницю між вартістю товару, яка визначається затратами праці, і вартістю праці, тобто заробітною платою. «Вартість товару, — пише він, — або кількість якого-небудь іншого товару, на яку він обмінюється, залежить від відносної кількості праці, яка необхідна для його виробництва, а не від більшої чи меншої винагороди за цю працю» [51, с. 33]. Зміна величини заробітної плати призводить до зміни величини прибутку в протилежному напрямку, а не до зміни вартості товару, якщо при цьому не змінюється кількість затраченої праці на його виробництво.

Якби, наприклад, у прикладі з мисливцем прибуток становив 10 %, то, щоб відшкодувати 100 ф.ст. оборотного капіталу (заробітну плату) плюс 10 % прибутку, необхідна виручка в 110 ф.ст.; щоб відшкодувати таку ж частку основного капіталу при нормі прибутку в 10 %, необхідно щорічно одержувати 16,27 ф.ст., оскільки існуюча вартість ануїтету в 16,27 ф.ст. на протязі 10 років, коли гроші надаються в позичку з 10 %, становить 100 ф.ст. Звідси випливає, що вся дичина мисливця повинна була б щорічно продаватись за 126,27 ф.ст. Але тому що капітал риболова становить таку ж величину і ділиться в тій самій пропорції на основний і оборотний капітал, а також однаково довговічний, то, щоб одержати такий же прибуток, він повинен продавати свої продукти за ту ж саму вартість [51, с. 49].

Якби заробітна плата зросла на 10 % і через це в кожній галузі промисловості потрібно було б на 10 % більше оборотного капіталу, то і мисливцю і риболову потрібно по 210 ф.ст. капіталу замість 200 ф.ст., щоб

виробити попередню кількість товару. При цьому ціни на товари (при незмінній вартості грошей) не змінилися, товари продавалися б за таку ж суму грошей — 126,27 ф.ст., їх відносна вартість не змінилася б, а прибутки однаково знизились би в обох галузях промисловості.

Однак Рікардо доводить, що зміна вартості праці приводить до зміни відносної вартості товарів при застосуванні машин як основного капіталу, при різних співвідношеннях між основним і оборотним капіталом, неоднаковій довговічності і швидкості обігу капіталу.

За Рікардо капіталом є та частина багатства країни, яка використовується у виробництві і складається з їжі, одяжі, інструментів, сирих матеріалів, машин та ін., необхідних, щоб привести у рух працю [51, с. 86]. До основного і оборотного Рікардо відносить капітал залежно від швидкості його зносу і частоти відтворення. При цьому заробітна плата належить до капіталу оборотного.

Приймемо, наприклад, що у двох рівних капіталів двох різних галузей питомі ваги основного і оборотного капіталів не рівні. Уявимо, що замість 100 ф.ст. основного капіталу і 100 ф.ст. оборотного мисливець повинен затратити 150 ф.ст. основного капіталу і 50 ф.ст. оборотного. Риболов же, навпаки, повинен затратити 50 ф.ст. основного і 150 ф.ст. оборотного капіталу [51, с. 353—354].

Якщо прибуток становить 10 %, то мисливець повинен продати свої товари за 79 ф.ст. 8 шил. З даної суми 55 ф.ст. відшкодовують оборотний капітал у 50 ф.ст. з прибутком 10 %, а 24,4 ф.ст. відшкодовують основний капітал у 150 ф.ст. і 10 % прибутку при існуючій вартості аннуїтету на десять років в розмірі 24,4 ф.ст. з 10 %.

Риболов же при 10 % прибутку повинен продати свої товари за 173 ф.ст. 2 шил. 7 пенс., в тому числі, щоб відшкодувати свій оборотний капітал у 150 ф.ст. і 10 % прибутку — 165 ф.ст., і щоб відшкодувати основний капітал і 10 % прибутку — 8,13 ф.ст.

Якщо тепер заробітна плата підвищиться, хоч кількість затраченої праці на виробництво залишиться без зміни, то відносна вартість все ж зміниться.

Якщо, наприклад, заробітна плата підвищиться на 6 %, то мисливцю необхідно буде збільшити його капітал на 3 ф.ст. при незмінній кількості робітників і одержаної дичини; риболову ж необхідна буде сума в 9 ф.ст. Прибуток на капітал знизився б до 4 %, мисливець змушений був би продати свою дичину за 73 ф.ст. 12 шил. 2 пенс., в тому числі 55,12 ф.ст. — щоб відшкодувати оборотний капітал у 53 ф.ст. з прибутком у 4 % і 18,49 ф.ст. — щоб відшкодувати основний капітал у 150 ф.ст., при існуючій вартості ануїтету у 18,49 ф.ст. на 10 років, коли гроші позичаються з 4 %.

Риболов повинен був би продати свою рибу за 171 ф.ст. 11 шил. 5 пенс., у тому числі, щоб відшкодувати оборотний капітал у 159 ф.ст. з прибутком у 4 % — 165,36 ф.ст., і щоб відшкодувати основний капітал у 50 ф.ст., при існуючій вартості ануїтету у 6,163 ф.ст. на десять років з 4 % — 6,163 ф.ст.

Дичина відносилась раніше до риби як $100 : 218 = 79$ ф.ст. 8 шил.: 173 ф.ст. 2 шил. 7 пенс.; тепер це відношення становить $100 : 233 = 73$ ф.ст. 12 шил. 2 пенс.: 171 ф.ст. 11 шил. 5 пенс.

Таким чином, різний поділ капіталу на основний і оборотний при відсутності змін у кількості праці, але при підвищенні її вартості (заробітної плати) призведе до підвищення відносної вартості тих товарів, у виробництві яких застосовується оборотний капітал, і зниження відносної вартості товарів при застосуванні у їх виробництві основного капіталу.

Рікардо також наводить приклад впливу підвищення заробітної плати без зміни кількості затраченої праці на вартість товару внаслідок неоднакової довговічності капіталу і неоднакової швидкості, з якою капітал повертається до підприємця [51, с. 355—356].

Припустимо, що створена машина, яка буде працювати 100 років при її вартості 20 тис. ф.ст. При 10 %-ній нормі прибутку річний його розмір становитиме 2 тис. ф.ст. Тоді ціна річного продукту машини буде дорівнювати 2 тис. ф.ст. 2 шил. 11 пенс., з них 2 тис. ф.ст. для покриття прибутку власника машини і ануїтет 2 шил. 11 пенс. з метою нагромадження протягом ста років з 10 %, щоб відшкодувати капітал у 20 тис. ф.ст.

Якби така ж сама кількість капіталу у 20 тис. ф.ст. була затрачена на підтримку продуктивної праці у вигляді заробітної плати, то для одержання такого ж прибутку в 10 % на 20 тис. ф.ст. вироблені товари повинні бути продані за 22 тис. ф.ст.

Припустимо тепер, що заробітна плата підвищена до 20 952 ф.ст. Тоді прибуток знизиться до 5 %, оскільки при ціні вироблених і проданих товарів 22 тис. ф.ст., витраченій зарплаті 20 952 ф.ст. прибуток становитиме 1048 ф.ст., тобто 5 % на капітал у 20 952 ф.ст. Але внаслідок того, що власник машини, яка буде працювати 100 років, не буде виплачувати ніякої заробітної плати при зниженні прибутку до 5 % ціна його продукту повинна знизитись до 1007 ф.ст. 13 шил. 8 пенс., у тому числі 1 тис. ф.ст. — на покриття його прибутку і ануїтет 7 ф.ст. 13 шил. 8 пенс. на 100 років з 5 % для відшкодування капіталу.

Якби власник машини продав свої продукти більш як за 1007 ф.ст. 13 шил. 8 пенс., то одержав би понад 5 %, тобто більше загальної норми прибутку з капіталу. Це призвело б до переливання капіталів у дану галузь, зниження ціни продукту і встановлення звичайної загальної норми прибутку.

Якби заробітна плата підвищилась до 21 359 ф.ст., то прибуток знизився б до 3 %, а продукт машини проданий за 632 ф.ст. 16 шил. 7 пенс. Незначне підвищення ціни праці, яке зовсім не впливає на ціни товарів, які виробляються лише працею, приводить до значного зниження цін товарів, які виробляються машинами.

Але із скороченням строку життя машин ціни все менше піддаються впливу підвищення заробітної плати і зниження прибутку. Якби, наприклад, машина могла працювати лише 10 років і прибуток при цьому становив би 10 %, то товари продавались би за 3254 ф.ст., а якби вона працювала лише один рік при 10 % прибутку, то товари продавались би за 22 тис. ф.ст.

Таким чином, відповідно до довговічності застосовуваного капіталу відносні ціни товарів, вироблених з допомогою такого капіталу, будуть змінюватись у зворотному порядку до заробітної плати: вони будуть знижуватись з підвищенням заробітної плати і підніматись з її падінням;

навпаки, товари, які виробляються головним чином працею із застосуванням меншого основного капіталу або основного капіталу менш довговічного характеру, ніж той стандартний капітал, з допомогою якого визначається ціна, будуть підвищуватись у ціні разом з підвищенням заробітної плати і знижуватись з її падінням.

Машини завжди є продуктом набагато меншої праці, ніж та, яку вони витісняють; тому вартість товарів, виготовлених з допомогою машин, знижується, притому пропорційно довговічності машин.

Рікардо також показує вплив довжини періоду виробництва і доставки товару на ринок на його вартість на такому прикладі [56, с. 54].

Нехай, наприклад, у виробництві товару зайнято 20 робітників протягом двох років із щорічними видатками 1 тис. ф.ст. Товар реалізується через 2 роки. Тоді при нормі прибутку 10 % товар має бути проданий за 2310 ф.ст., тому що за перший рік капіталу витрачено на 1 тис. ф.ст., а за другий рік — 2100 ф.ст.

У другому випадку на виробництві такого ж товару зайнято 40 робітників протягом одного року. В кінці року товар продається з прибутком в 10 %, або за 2200 ф.ст.

У першому випадку збільшення ціни товару викликане продовженням часу до надходження товару на ринок, хоч затрати праці на виробництво однакові. За Рікардо різниця у вартості в обох випадках має місце тому, що прибуток нагромаджується як капітал і є лише справедливою компенсацією за час, протягом якого він не міг бути використаний.

Рікардо відмічає, що праця різної якості винагороджується неоднаково. Однак ця обставина не служить причиною зміни відносної вартості товарів, оскільки не заробітна плата, а відносні затрати праці визначають дану вартість. Оцінки ж праці різної якості швидко встановлюються на ринку з достатньою для практичних цілей точністю.

Таким чином, Рікардо вважає правилом висунуте ним положення, що заробітна плата не протирічить визначенню вартості працею, оскільки саме праця, а не її вартість регулює вартість товарів. Природна ціна праці зводиться

до вартості певної суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників і продовження їх роду.

Ринкова ж ціна праці, за Рікардо, коливається навколо природної під впливом зміни чисельності населення. При підвищенні ринкової ціни збільшується кількість робітників, перевищуючи попит на них. Виникає безробіття, ринкова ціна праці знижується. Чисельність робочого населення і пропозиція праці зменшуються. Скорочення пропозиції праці призводить до зростання ринкової ціни до природного рівня. Таким чином, величину природної ціни Рікардо фактично зводить до фізично необхідного прожиткового мінімуму і відводить вирішальну роль у дії «природного закону» заробітної плати співвідношенню попиту на працю і її пропозиції, відступаючи від визначення вартості працею.

Той факт, що зміна вартості праці (заробітної плати) приводить до зміни вартості товарів при застосуванні машин як основного капіталу при різних співвідношеннях між основним і оборотним капіталом, при неоднаковій довговічності і швидкості обігу капіталу Рікардо вважав винятком з того його основного твердження, що відносна вартість товарів залежить від відносної кількості праці, яка необхідна для їх виробництва, а не від розміру винагороди за цю працю.

Але, як зауважує Мальтус, «твердження Рікардо, що в тій самій мірі, в якій підвищується вартість заробітної плати, прибуток знижується, і навпаки, вірне лише при припущенні, що товари, на виробництво яких затрачена одна й та ж кількість праці, завжди мають однакову вартість, — припущення, яке виявляється вірним навряд чи в одному випадку з 500, як це необхідно відбувається внаслідок того, що з розвитком цивілізації і техніки кількість застосовуваного основного капіталу весь час зростає, а періоди обороту оборотного капіталу стають усе більш різними і нерівними» [88, с. 31—32; 42, с. 23].

«Сам пан Рікардо визнає значні винятки із свого правила; але якщо розглянути випадки, які відносяться до його винятків, тобто ті випадки, де кількості застосовуваного основного капіталу неоднакові і характеризуються

різною довговічністю і де періоди обороту застосовуваного оборотного капіталу різні, то ми знайдемо, що випадки ці настільки численні, що правило можна вважати винятком, а виняток — правилом» [89, с. 50; 42, с. 23—24].

Рікардо не виділяє окремо категорії робоча сила як товар і вважає, що товаром є праця. Він виділяє в капіталістичному суспільстві три основні класи: капіталістів, найманих робітників, землевласників і, відповідно, три основних види доходу: прибуток, заробітну плату і земельну ренту.

Щодо земельної ренти, то Рікардо виходить з того, що вартість сільськогосподарських товарів визначається затратами праці при гірших умовах виробництва. Тому фермери на більш родючих і менш віддалених землях одержують додатковий дохід як різницю між витратами виробництва на гірших землях і на оброблюваних ними землях. Цей дохід присвоюється землевласниками у вигляді ренти. При цьому гірші землі не приносять ренти. За Рікардо рента не призводить до подорожчання товарів: «Не тому хліб дорогий, — писав він, — що платиться рента, а рента платиться тому, що хліб дорогий» [51, с. 70—71].

Прибуток, за Рікардо, становить частину вартості товару, причиною його виникнення є продуктивна сила праці, він пропорційний величині авансованого капіталу і знаходиться у зворотній залежності від заробітної плати. Вартість же товару Рікардо ототожнює з ціною виробництва. Тенденцію норми прибутку до зниження Рікардо пояснює, виходячи з теорії народонаселення Мальтуса. При незмінній вартості грошей ціна хліба регулюється кількістю праці, необхідної для його виробництва на гірших землях, точніше на землях того розряду, який регулює ціну, і з допомогою тієї частини капіталу, яка не платить ніякої ренти.

Якщо ціна хліба підніметься внаслідок того, що потрібно більше праці для його виробництва, а разом з підвищенням ціни хліба підвищиться і грошова заробітна плата робітників, то прибуток і фабриканта, і фермера знизиться, а рента землевласників зросте. Реальна заробітна плата робітників також знизиться.

Підвищення ж цін на предмети першої необхідності і заробітної плати має свою межу. Якщо внаслідок росту грошової заробітної плати зникне прибуток, то наступить кінець нагромадженню. При цьому капітал не може давати прибутку, не буде ніякого попиту на додаткову працю, а значить чисельність населення досягне своєї найвищої точки. А в дійсності задовго до цього періоду занадто низька норма прибутку зупинить всяке нагромадження і майже весь продукт країни, за вирахуванням плати робітникам, стане власністю землевласників і збирачів десятин і податків.

Таким чином, Рікардо показує, що прибуток має природну тенденцію падати, тому що з прогресом суспільства і зростанням багатства необхідна додаткова кількість їжі одержується при затратах все більшої кількості праці [51, с. 106]. На щастя, ця тенденція призупиняється через повторні проміжки часу внаслідок застосування досягнень науково-технічного прогресу, які дозволяють зберегти частину праці і знизити ціну на предмети першої необхідності.

Рікардо відмічає, що немає кращої гарантії від перенаселення, ніж добиватися всіма законними засобами, щоб у всіх країнах робочі класи розвивали в себе потребу в комфорті і розвагах. Розміри заробітної плати мають бути віддані приватній і вільній конкуренції і ніколи не повинні контролюватись законодавством. Закони про бідних ведуть не до покращення становища бідних, а до погіршення становища і багатих і бідних. Цілком природно, що суми на утримання бідних будуть прогресивно рости до тих пір, доки не поглинуть весь чистий дохід країни і призведуть до гнітючого убозтва тих, для блага яких такі закони були помилково видані. Закони про бідних повинні бути відмінені з надзвичайною обережністю, поступовістю і вмінням, а бідняки повинні розраховувати на прожиток на свої власні зусилля.

4.3. Економічне вчення Томаса Роберта Мальтуса

Як відмічає А. Маршалл, на місце серед засновників історико-економічної науки може претендувати Томас Роберт Мальтус (1766—1834 рр.), священник, професор політичної економії в Англії. Основні роботи Мальтуса — «Дослід про закон народонаселення» (1798), «Дослідження про природу і зростання ренти» (1815), «Основи політичної економії» (1820), «Міра цінності» (1823), «Визначення в політичній економії» (1827).

У своїй роботі «Дослід про закон народонаселення» Мальтус розробив основи теорії народонаселення, показав співвідношення між чисельністю населення і життєвих засобів. Ця праця і понині є відправною у дослідженні проблеми народонаселення.

Мальтус підтримував твердження Сміта про визначення мінової цінності товару працею, купленою на цей товар. Сміт вважав, що праця, яка купується за товар, тотожна праці, затраченій на його виробництво. За Мальтусом кількість праці, якою може розпоряджатись товар, обумовлюється витратами його виробництва, до яких він відносив затрати живої і нагромадженої в засобах виробництва праці плюс прибуток на авансований капітал. Праця є мірою цінності, але зате будь-який товар є мірою праці.

Відносно визначення товарів купленою працею Мальтус пише: «Цінність — це оцінка, що дається товарів, яка ґрунтується на його витратах для покупця, або на тій жертві, яку повинен понести покупець, щоб придбати товар, і яка вимірюється кількістю праці, яка дається ним в обмін на цей товар, або, що зводиться до того ж самого, тією працею, якою товар розпоряджається» [89, с. 8—9; 42, с. 24].

«Саме тому, — пише також Мальтус, — що праця, якою звичайно розпоряджається той чи інший товар, дорівнює праці, дійсно затраченій на виробництво цього товару, з додаванням прибутку, ми вправі вважати її (працю) «мірою цінності». Якщо, отже, вважати, що звичайна цінність товару визначається природними і необхідними умовами його надходження на ринок,

то уявляється безсумнівним, що праця, якою він звичайно розпоряджається, одна тільки і служить мірою цих умов» [88, с. 214; 42, с. 9].

Підкреслюючи відмінності між Мальтусом і Рікардо, Кейзнов говорить: «Пан Рікардо разом з А. Смітом приймав працю за правильну міру витрат, але він застосовував цю міру лише до витрат для виробника... Вона однаково примінима і як міра витрат для покупця» [89, с. 56—57; 42, с. 24].

За Мальтусом «в одній і тій же країні і в один і той же час мінова цінність тих товарів, які зводяться лише до праці і прибутку, точно вимірюється кількістю праці, яка одержується в результаті того, що нагромаджена і безпосередня праця, дійсно затрачена на їх виробництво, складається із змінюваною сумою прибутку на всі аванси, виражені в праці. Але це з необхідністю буде тим же самим, що і кількість тієї праці, якою може розпоряджатись даний товар»* [90, с. 15—16; 42, с. 8].

«Праця, якою може розпоряджатись товар, є стандартна міра цінності» [90, с. 61; 42, с. 8].

До витрат виробництва Мальтус відносить затрати на виробництво продукту «безпосередньої» живої праці, «нагромадженої» праці в засоби виробництва та додаткову кількість праці, яка відповідає прибуткові на авансований капітал [89, с. 74—75; 42, с. 23].

Під «нагромадженою» працею Мальтус розуміє матеріалізовану працю як затрачену на виробництво сировини і знарядь, застосовуваних при виробництві інших товарів, тобто уречевлену працю [89, с. 13; 42, с. 29].

Прибуток, за Мальтусом, полягає в різниці між цінністю проданого товару і витратами виробництва на працю і капітал. Однак при реалізації товарів лише між робітниками і капіталістами реалізація прибутку була б неможливою. Адже на свою заробітну плату робітники не могли б купити всю кількість виробленого ними продукту по цінах, які включають прибуток. При обміні ж між капіталістами те, що кожний з них виграв би від надбавки до ціни, він втратив би як покупець. Як пише Мальтус, «попит, який створюється

* *Примітка.* При цитуванні Т. Мальтуса з російського перекладу творів К. Маркса замість слова «вартість» нами вжито слово «цінність», яке більш точно відповідає англійському «value» як оцінці товару з боку покупця.

самим продуктивним робітником, ніколи не може бути достатнім попитом, тому що він не поширюється на всю ту кількість продукту, яку робітник виробляє. Якби мало місце останнє, то не було б прибутку, а значить і мотиву для застосування праці робітника. Саме існування прибутку, який приноситься будь-яким товаром, передбачає попит, який виходить за межі того попиту, який пред'являється робітниками, які створили цей товар» [91, с. 405; 42, с. 53].

Як відмічає Я. Я. Ядгаров, Мальтус вніс значний вклад в теорію відтворення, вперше висунувши положення про неможливість досягти достатнього попиту і повної реалізації вироблюваного суспільного продукту без необхідної участі в цьому поряд з продуктивним класом і так званих «непродуктивних класів». [79, с. 87—88]. Адже існуюча тоді думка про паразитизм величезних мас людей, які відносились до непродуктивних класів, була необґрунтованою і абсурдною. Мальтус же показує, що реалізація прибутку здійснюється за рахунок коштів якраз непродуктивних класів — землевласників, чиновників, солдат, церковників та ін. Наприклад, за Мальтусом інтереси землевласників зовсім не протирічать інтересам суспільства, а навпаки, економічне процвітання залежить від процвітання класу лендлордів. Для створення достатнього попиту Мальтус підтримував високі ренти, податки і десятини.

За Мальтусом цінність певної кількості праці дорівнює тій заробітній платі, або тій масі грошей або товарів, на яку обмінюється ця праця. Відповідно до «залізного закону заробітної плати» Мальтуса, який витікає з його теорії народонаселення, і який розділяли економісти-класики постмануфактурного періоду, зарплата не може зростати, залишаючись незмінно на низькому рівні, який відповідає мінімуму життєвих засобів робітника. Підвищення ж заробітної плати повинне викликати загальне підвищення цін на товари.

«Коли має місце загальне підвищення заробітної плати, вираженої в грошах, то цінність грошей відповідно знижується; а коли цінність грошей знижується, ... завжди підвищуються ціни на товари» [88, с. 34; 42, с. 21].

Про капітал Мальтус говорить: «Якщо ми вважаємо цінність застосованого основного капіталу частиною авансованого капіталу, то цінність основного капіталу, яка залишається в кінці року, ми повинні вважати частиною річної виручки... В дійсності авансований ним» (капіталістом) «щорічно капітал складається лише з його оборотного капіталу, зносу його основного капіталу разом з процентами на основний капітал і процентів на ту частину його оборотного капіталу, яка складається з грошей, використуваних для здійснення його річних платежів з настанням їх строків» [91, с. 269; 42, с. 55].

«Нагромадження капіталу є застосування частини доходу як капіталу. Капітал може тому зростати без зростання наявного майна або багатства» [89, с. 11; 42, с. 28].

«Прибуток на капітал, — говорить Мальтус, — міститься в різниці між цінністю авансованого капіталу і тією цінністю, яку має товар, коли його продають або споживають» [88, с. 240—241; 42, с. 27].

«Дохід витрачається з метою безпосереднього підтримання життя і одержання насолод, а капітал витрачається в цілях одержання прибутку» [88, с. 86; 42, с. 27].

Попит на товар Мальтус пов'язує із затратами купленої праці за даний товар. «Хоч попит на який-небудь товар і не знаходиться у відповідності з кількістю якого-небудь іншого товару, яку покупець першого товару схильний і здатний віддати за нього, він дійсно відповідає тій кількості праці, яку покупець дає за товар, і це зумовлено такою причиною: кількість праці, якою звичайно розпоряджається товар, становить точно дійсний попит на нього, оскільки вона точно відповідає тій сукупній кількості праці і прибутку, яка необхідна для надходження цього товару на ринок, тоді як фактична кількість праці, якою в той чи інший момент буде розпоряджатися товар, якщо вона відхиляється від звичайної кількості, становить надлишок або недостатність попиту, спричинювані скороминущими причинами» [89, с. 135; 42, с. 9].

Однак попит самих робітників недостатній для реалізації прибутку і нагромадження капіталу. Тому, крім попиту робітників, на товари потрібний попит і непродуктивних споживачів.

«Споживання і попит, які мають місце у робітників, зайнятих продуктивною працею, зовсім недостатні для того, щоб давати стимул до нагромадження і застосування капіталу» [91, с. 315; 42, с. 53].

Рікардо вважав, що багатство складається із споживчих вартостей, а «вартість суттєво відрізняється від багатства, тому що вона залежить не від достатку, а від трудності або легкості виробництва» [51, с. 226].

Мальтус же стверджує, що джерелом багатства є як дія продуктивних сил, так і попит на товар, який приводить продуктивні сили в дію, при постійному зростанні мінової цінності всієї маси продуктів [91, с. 361; 42, с. 49].

Цінність, за Мальтусом, необхідна для виробництва багатства. На протилежність рикардіанцям, Мальтус підкреслює можливість загального перевиробництва.

«Ясно, — говорить Джеймс Мілл, — що все те, що людина виробила і не бажає залишити для свого власного споживання, становить запас, який вона може віддати в обмін на інші товари. Тому її бажання купувати і її засоби для купівлі товарів — іншими словами, її попит — точно дорівнюють кількості вироблених нею продуктів, які вона не має намір спожити сама» [93, с. 241—242; 42, с. 54].

«Цілком очевидно, — заперечує Мальтус Джеймсу Міллу, — що її засоби для купівлі інших товарів пропорційні не кількості її власних товарів, які вона виробила і хоче збути, а їх міновій цінності, і якщо тільки мінова цінність товару випадково не виявиться пропорційною його кількості, то не може бути вірним твердження, що попит і пропозиція кожного індивіда завжди дорівнюють одне одному» [89, с. 64—65; 42, с. 54].

«Пропозиція завжди повинна бути пропорційною кількості, а попит — цінності» [89, с. 65; 42, с. 54].

Як визнав зі сплином понад 100 років Дж. М. Кейнс, саме Мальтус озброїв його антикризовими ідеями про фактори «ефективного попиту», ролі в споживанні виробленого продукту проміжних шарів суспільства та ін. Він також вважав, що якби тільки праці Мальтуса, а не Рікардо послужили вихідним пунктом для наступного розвитку економічної науки ХІХ ст., наскільки мудрішим і багатшим був би світ сьогодні [6, с. 159].

4.4. Економічна думка Джеймса Мілла та Джона Мак-Куллоха

Джерелом вартості визнавав працю послідовник Рікардо Джеймс Мілл (1773—1836 рр.) у своїй роботі «Елементи політичної економії» (1821). За Дж. Міллом джерелом вартості є не тільки жива праця, але й уречевлена в засобах виробництва. Робітник у вигляді заробітної плати одержує еквівалент своєї частки у виробленій продукції, а джерелом прибутку є робота капіталу. Отже, відсутня експлуатація робітника [10, с. 104—105].

Джон Рамсей Мак-Куллох (1789—1864 рр.) у своєму основному творі «Основи політичної економії» (1825) теж визнавав працю джерелом вартості, при цьому працею він вважав не тільки роботу людини, але й машин, тварин чи сил природи. Прибуток він вважав частиною вартості, яка створюється капіталом [10, с. 105].

4.5. Розвиток теорії трудової вартості Д. Рікардо вченими-економістами в першій половині XIX ст.

У першій половині XIX ст. зі своїми працями виступили економісти: Нассау Уільям Сеніор (1790—1864 рр.) у Англії — «Основні засади політичної економії» (1836); Фредерік Бастіа (1801—1850 рр.) у Франції — «Економічні гармонії» (1850); Генрі Чарльз Кері (1793—1879 рр.), американський економіст — «Принципи політичної економії» (1837—1840) та деякі інші з соціальної науки.

Ці вчені збагатили теорію вартості Рікардо. Одні з її положень були розширені і поглиблені, інші — піддані критиці. У своїх працях вони показують капіталізм як справедливе і гармонійне суспільство. Джерелами вартості є праця і капітал; послуги суспільству роблять як робітники, так і капіталісти та землевласники, тому всі вони повинні одержувати винагороду за вкладену працю: робітники — заробітну плату, капіталісти — прибуток, землевласники — ренту.

Карл Маркс у властивій йому зверхньо-примітивній манері висміяв теорію утримання Сеніора, згідно з якою капіталіст, спрямовуючи капітал у засоби виробництва, приносить жертву, утримуючись від особистого споживання, а тому заслуговує на винагороду у вигляді прибутку [39, с. 610].

Економічне ж вчення Дж. Мілла, Мак-Куллоха, Сеніора, Бастіа, Кері та інших вчених, які виступили проти абсолютизації трудової теорії вартості, К. Маркс класифікував як вульгарне, ненаукове.

Розділ 5

ЧЕТВЕРТИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ КЛАСИЧНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Протягом четвертого завершального періоду розвитку класичної політичної економії у другій половині XIX ст. Джон Стюарт Мілл і К. Маркс узагальнили досягнення класичної школи політичної економії — школи з позиції соціалістичного і реформістського напрямку.

5.1. Економічне вчення Джона Стюарта Мілла

Джон Стюарт Мілл (1773—1836 рр.) об'являв себе прихильником Рікардо. Однак у своїх поглядах, дотримуючись досягнутого класиками, Мілл здійснив і суттєве вдосконалення суспільно-економічного вчення. Основна праця Мілла — «Основи політичної економії і деякі аспекти їх прикладення до соціальної філософії» (1848).

Методологія дослідження Міллем соціально-економічних проблем ґрунтується на різкому протиставленні законів виробництва і розподілу. Закони виробництва, за Міллем, незмінні і подібні фізичним істинам, в них немає нічого, залежного від волі. А закони розподілу такі, якими їх роблять думки і бажання керівної частини суспільства, і досить різні у різні віки і в різних країнах [47, с. 337, 338], тобто вони носять історично минулий характер. Відносини розподілу на різних ступенях еволюції людського суспільства пов'язані з розвитком форм власності.

Однак Мілл також стверджує, що думки і бажання людей не носять випадкового характеру. Як він пише: «Причини правил розподілу в меншій

мірі настільки ж мало залежать від волі і мають в такій же значній мірі характер фізичних законів, як і закони виробництва», оскільки «люди здатні контролювати свої власні дії, але не наслідки, які їх дії мають для них самих або для інших людей» [47, с. 339].

Вартість товару Мілл визначає витратами виробництва, а також впливом на неї попиту і пропозиції. Мілл визнавав: «Те, у що виробництво предмета обходиться його виробнику або ряду виробників, — це праця, затрачена на його виробництво». Однак він тут же стверджував: «Те, у що обходиться капіталістові продукція, — це заробітна плата, яку він повинен заплатити» [48, с. 197]. Звідси вартість Мілл фактично визначав витратами виробництва. Подібно до Сміта Мілл виключав з величини витрат вартість основного капіталу, зводячи його до вартості послідовних затрат праці на його виробництво. За Міллем «будь-який капітал, і особливо будь-яке прирощення капіталу, є результат збереження» [47, с. 167], а вартість знарядь, матеріалів і будівель, як і вартість вироблених за їх допомогою предметів, залежить від витрат виробництва, які, в свою чергу, зводяться до праці [48, с. 197].

До витрат виробництва Мілл також включав і прибуток, основою якого вважав продовження виробничого періоду і відмінності в складі основного капіталу. За Міллем, з одного боку, прибуток виникає внаслідок продуктивної сили праці, а з другого, прибуток, згідно з вдалим виразом Сеніора, є винагородою капіталіста за утримання. При цьому величина прибутку складається із плати за утримання від розтрати наявного капіталу в розмірі позичкового процента, плати за ризик і плати за працю і мистецтво, необхідні для здійснення контролю над виробництвом [48, с. 127, 129, 143—144].

Ренту Мілл визначав як компенсацію за використання землі [48, с. 150]. і визнавав наявність лише диференціальної ренти, вважаючи, як і Рікардо, що рента виникає на хороших землях при необхідності обробітку гірших земель при недостатній кількості хороших земель, а не тому, що причиною такої ренти є обробіток гірших земель. Однакові ж по родючості ділянки можуть приносити ренту внаслідок різниці в місцеположенні, а також в ефективності додаткових вкладень капіталу [48, с. 165—166].

Критики теорії ренти Рікардо стверджували, що навіть найгірші ділянки землі приносять ренту, так як вони не здаються в оренду безплатно. Мілл вважав, що гірші ділянки розміщені впереміж з родючими. Орендар платить ренту за всю орендовану землю, але фактично ця рента визначається по продукту, який виробляється на тих ділянках орендованої землі, які дозволяють одержати вищу від звичайної норму прибутку на затрачений на їх обробіток капітал [48, с. 156].

Одним з найважливіших положень політичної економії Мілл вважав закон, згідно з яким будь-якого збільшення продукту досягають за рахунок більш ніж пропорційного збільшення прикладуваної до землі праці [47, с. 304].

Однак Мілл розумів, що існують фактори, в особливості технічний прогрес, які нейтралізують дію закону спадаючої родючості землі.

Заробітну плату Мілл вважав платою за працю і виходив з того, що «розмір заробітної плати залежить в основному від попиту на робочу силу або... від співвідношення між чисельністю населення і капіталом» [48, с. 41—42]. Звідси Мілл підтримував теорію «робітничого фонду», згідно з якою величина заробітної плати визначається прожитковим мінімумом і не може бути збільшена в результаті класової боротьби. В процесі історичного розвитку величина даного мінімуму може підвищуватись. Пізніше Мілл заявив, що профспілки можуть сприяти підвищенню заробітної плати [49, с. 412].

Продуктивною працею Мілл вважав працю, яка виробляє багатство, яке тісно пов'язано з уявою про нагромадження. До такого багатства Мілл також відносив майстерність, енергію та інші якості робочої сили. В зв'язку з цим Мілл писав, що «всю працю, зайняту створенням довговічних корисностей, втілених в людині або в будь-яких інших живих чи неживих предметах, ми повинні розглядати як продуктивну» [47, с. 139]. Непродуктивною працею, за Міллем, є будь-яка праця, яка не виробляє багатства і продукти якої не можуть нагромаджуватись.

Мілл вважав, що «земля повинна втратити ту величезну частину своєї чарівності, яку надає їй все те, що неодмінно повинне зникнути в результаті необмеженості росту багатства і населення» [49, с. 82]. Тому він схилився до

думки підвищувати рівень життя не в результаті економічного росту, а в результаті більш справедливого розподілу доходів.

За Міллем система вільної конкуренції не може вирішити цілого ряду економічних проблем, тому держава повинна взяти на себе витрати по створенню інфраструктури, розвитку науки, системи соціального забезпечення, податкової системи та ін.

Міллем стверджується необхідність соціальних реформ для удосконалення капіталізму і примирення суспільних інтересів. Удосконалену систему приватної власності Мілл порівнював з комунізмом в його найбільш досконалій формі. Він стверджував, що «головною ціллю намагань при нинішньому стані людського розвитку є не ліквідація системи приватної власності, але її покращання і надання повного права кожному членові суспільства брати участь у вигодах, які нею приносяться» [47, с. 349, 360—361].

Своїм вченням Мілл розвивав ідею лібералізму.

5.2. Економічне вчення Карла Маркса

Карлом Марксом (1818—1883 рр.) була розроблена у най-більш повному вигляді ідея про необхідність переходу до соціалістичного господарювання на основі суспільної власності на засоби виробництва і колективної праці. Разом з Фрідріхом Енгельсом він створив соціально-економічну теорію, названу марксистською. Головна праця К. Маркса — «Капітал» (1867).

Глибокий логічно-конструктивний аналіз економічного вчення К. Маркса поданий у праці Я. Ядгарова «История экономических учений» (1999).

Як і всі класики, прихильники трудової теорії вартості, К. Маркс предметом політичної економії вважав пріоритетне дослідження проблем сфери виробництва.

Вчення К. Маркса базується на трьох джерелах: англійській класичній політичній економії Сміта—Рікардо, німецькій класичній філософії Гегеля—Фейєрбаха і французькому утопічному соціалізмі.

Як відмічає Я. Ядгаров, «у представників перших ним (К. Марксом — від автора) запозичені в числі багатьох інших концепція економічного лібералізму, трудова теорія вартості, положення закону тенденції норми прибутку до зниження, продуктивної праці та ін., у других — ідеї діалектики і матеріалізму, у третіх — поняття класової боротьби, елементи соціальної побудови суспільства та ін.» [79, с. 98—99].

Й. Шумпетер показує, що, «дійсно, К. Маркса від сучасних йому економістів і від його попередників відрізняло якраз розуміння економічної еволюції як особливого, обумовленого самою економічною системою процесу. В усіх інших відношеннях він тільки перейняв і використав концепції і положення рікардіанської економічної теорії, але уявлення про економічну еволюцію, яке він одягнув, що несуттєво, в гегельянські шати, належить цілком йому. Очевидно, цим і можна пояснити те, що одне покоління економістів за другим знову і знову повертаються до його робіт, хоч вони і знаходять у нього багато такого, що заслуговує критики» [76, с. 53—54].

Методологія дослідження К. Маркса ґрунтується на центральній концепції про продуктивні сили і виробничі відносини та їх взаємодію, про базис і надбудову. Ще в 1859 р. в «Критиці політичної економії» К. Маркс писав, що «в суспільному виробництві свого життя люди вступають у певні, необхідні, від їх волі не залежні відносини — виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їх матеріальних продуктивних сил. Сукупність цих виробничих відносин становить економічну структуру суспільства, реальний базис, на якому підноситься юридична і політична надбудова і якому відповідають певні форми суспільної свідомості. Спосіб виробництва матеріального життя обумовлює соціальний, політичний

і духовний процеси життя взагалі. Не свідомість людей визначає їх буття, а, навпаки, їх суспільне буття визначає їх свідомість» [38, с. 6—7].

На основі діалектики продуктивних сил і виробничих відносин К. Маркс показує, що закони капіталізму мають специфічний і мінущий характер, а не вічний, як вважали представники класичної політичної економії. Основним протиріччям капіталізму, яке його зруйнує, є протиріччя між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним способом присвоєння.

За К. Марксом капіталізм є антигуманним, антидемократичним суспільством внаслідок приватної власності на засоби виробництва і анархії ринку. Тут має місце експлуатація одного класу іншим, безробіття, колоніальна експлуатація і війни, тому крах капіталізму неминучий. Адже пауперизація пролетаріату внаслідок розвитку продуктивних сил призведе до пролетарської революції на користь всіх. У результаті цієї революції і диктатури пролетаріату не залишиться ні капіталізму, ні класів, наступить соціалізм і комунізм, при якому не буде приватної власності і кожна людина стане вільною.

При цьому, як пише Ф. Хайек, «обіцянка волі стала, безсумнівно, одним з найсильніших знарядь соціалістичної пропаганди, яка посіяла у людях впевненість, що соціалізм принесе визволення. Тим більш жорстокою буде трагедія, якщо виявиться, що обіцяний нам Шлях до Волі є в дійсності Стовпова Дорога в Рабство. Якраз обіцянка волі не дає побачити непримиримого протиріччя між фундаментальними принципами соціалізму і лібералізму... В результаті більша частина інтелігенції прийняла соціалізм, тому що побачила в ньому продовження ліберальної традиції. Сама думка про те, що соціалізм веде до неволі, здається їм тому абсурдною» [69, с. 27—28].

Капітал, за К. Марксом, є передумовою експлуатації робітника, а джерелом його є додаткова вартість, створена робітником. Елементом новизни в теорії капіталу К. Маркса є поняття органічної будови капіталу як відношення між постійним і змінним капіталом, і норми експлуатації (норми додаткової вартості), як відношення між додатковою вартістю і змінним капіталом. Постійний капітал, за К. Марксом, додаткової вартості не створює.

Нагромадження капіталу шляхом концентрації і централізації веде до росту промислової резервної армії, безробіття і зубожіння пролетаріату, пауперизму. В цьому полягає абсолютний загальний закон капіталістичного нагромадження К. Маркса.

Обмін товарів, за К. Марксом, здійснюється відповідно до їх вартості, яка пропорційна кількості затраченої на їх виробництво праці, а точніше, суспільно необхідного робочого часу, тобто затратам часу при середньому в даний час рівні умілості та інтенсивності праці. Ця теза сформульована К. Марксом уже в главі 1 тому I «Капіталу».

Але в главах 1—3 тому III «Капіталу» К. Маркс обґрунтовує концепцію ціни виробництва як перетвореної форми вартості. Тут ціна виробництва товару об'являється завжди співвідносно з купівельною ціною. Вона дорівнює витратам виробництва плюс середній прибуток, визначений відповідно до загальної норми прибутку.

У главах 9, 10 тому III «Капіталу» К. Маркс відмічає, що в розвинутій капіталістичній економіці під перетворенням вартості в ціни виробництва приховується від безпосереднього спостереження сама основа вартості — праця. Тут ціна виробництва — це природна ціна А. Сміта, ціна або вартість виробництва Д. Рікардо, необхідна ціна фізіократів, тому що в тривалій перспективі ціна виробництва є обов'язковою умовою пропозиції. І лише при простому товарному виробництві, а також при капіталізмі при рівні капіталу середньої органічної будови ціни фактично регулюються виключно законом вартості.

Джерелом додаткової вартості, за К. Марксом, є неоплачена праця робітників, які продають свою робочу силу. «Під робочою силою, або здатністю до праці, ми розуміємо, — пише Маркс, — сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які пускаються нею в хід всякий раз, коли вона виробляє які-небудь споживні вартості» [39, с.178].

Протягом необхідного робочого часу робітник створює еквівалент вартості своєї робочої сили у формі заробітної плати, а протягом додаткового

часу додатковою працею робітника створюється додаткова вартість для капіталіста.

Вартість робочої сили, за Марксом, визначається затратами праці, або робочого часу, необхідного для виробництва життєвих засобів, необхідних для підтримання життя її власника. Робоча сила здійснюється лише шляхом зовнішнього її прояву, лише у праці. При цьому затрачається певна кількість людських м'язів, нервів, мозку і т. д., які повинні бути знову відновлені. Власник робочої сили, який працює сьогодні, має бути спроможним повторити завтра той же самий процес при попередніх умовах сили і здоров'я. Отже, сума життєвих засобів повинна бути достатньою для того, щоб підтримати працюючого індивідуума як такого в стані нормальної життєдіяльності [39, с. 181—182].

К. Маркс, судячи з глави 14 тому I і ряду прикладів у томі II, вважає продуктивною ту працю, яка виробляє відносну додаткову вартість у сфері виробництва.

За Марксом сили природи, як і машини, не створюють додаткового продукту і додаткової вартості. Вони лише сприяють підвищенню продуктивності живої праці робітників, зниженню вартості робочої сили, зменшенню необхідного і збільшенню додаткового робочого часу, протягом якого і створюється робітником додатковий продукт і відносна додаткова вартість, які і привласнює капіталіст.

Як пише К. Маркс, «сприятливі природні умови забезпечують завжди лише можливість додаткової праці, але зовсім не створюють самі по собі дійсно додаткової праці, а отже, і додаткової вартості або додаткового продукту. Різні природні умови праці приводять до того, що та ж сама кількість праці задовольняє в різних країнах неоднакові маси потреб, отже, до того, що за інших рівних умов необхідний робочий час виявляється різним. На додаткову працю вони впливають лише як природна межа, тобто визначають лише той пункт, за межами якого може початись робота на інших» [39, с. 523]. «При капіталістичному виробництві, — пише Маркс, — розвиток продуктивної сили праці має ціллю скоротити ту частину робочого дня, протягом якої

робітник повинен працювати на самого себе, і саме цим шляхом подовжити другу частину робочого дня, протягом якої робітник даром працює на капіталіста» [39, с. 331—332].

Заробітна плата, за К. Марксом, є еквівалентом вартості робочої сили, тобто вартості товарів, необхідних для утримання робітника і його сім'ї. Неоплачена праця робітника до його заробітної плати відношення не має, бо оплачується робоча сила, а не праця. Рівень заробітної плати залежить від продуктивності праці як наслідку технічного прогресу. Але оскільки технічний прогрес породжує надлишок робочої сили, то він в кінцевому рахунку стає перешкодою для зростання заробітної плати.

Прибуток, за К. Марксом, є перетвореною формою додаткової вартості, яка виникає в процесі експлуатації найманого робітника. Частка додаткової вартості тим більша, чим більша частка змінного капіталу і праці, і тим менша, чим більша в структурі капіталу його постійна частина, тобто чим більш високий рівень забезпечення підприємства машинами.

При цьому, як вважав К. Маркс, норма прибутку, як відношення додаткової вартості до всього капіталу (постійного і змінного), характеризується тенденцією до зниження, але не в зв'язку з підвищенням цін на продукти першої необхідності внаслідок впливу демографічних факторів і спадаючої родючості землі (в силу дії закону спадаючої віддачі), а в зв'язку з підвищенням органічної будови капіталу внаслідок зменшення змінного і зростання постійного капіталу.

Кожний капіталіст намагається максимізувати саме норму прибутку в конкурентній боротьбі, незважаючи на те, що скорочення необхідного часу за рахунок підвищення продуктивності праці і збільшення відносної додаткової вартості буде одночасно і посилювати тенденцію норми додаткової вартості до зниження.

Кінець кінцем, за К. Марксом, погоня за стійкою нормою прибутку через підвищення органічної будови капіталу шляхом збільшення в ньому постійної і зменшення змінної часток призведе до самознищення капіталізму [глава 13—15 т. III].

Теорія ренти К. Маркса майже аналогічна теорії ренти Д. Рікардо. Однак К. Маркс доповнює існування диференціальної ренти рентою абсолютною. Виникнення абсолютної ренти пов'язується з низькою органічною будовою капіталу в сільському господарстві, в зв'язку з чим вартість сільськогосподарської продукції за рахунок додаткової вартості завжди вище її ціни виробництва, а також пов'язується з приватною власністю на землю, в зв'язку з чим відсутня можливість переливання капіталу і встановлення середньої норми прибутку і в сільському господарстві. Надлишок вартості над ціною виробництва в сільському господарстві як абсолютна рента присвоюється власником землі у вигляді орендної плати, поряд з диференціальною рентою.

Однак, як відмічає М. Блауг, «марксова теорія абсолютної ренти не має ніякої сили поза рамками його теорії додаткової вартості і необхідності, що впливає звідси, перетворення вартості в ціну» [6, с. 264].

Розглядаючи відтворювальний процес у ринковій економіці, К. Маркс критикує прихильників Сміта—Сея, які ототожнювали валовий національний продукт з сумою доходів класів суспільства, і з цієї причини, вважає К. Маркс, їх судження зводились до аналізу простого, а не розширеного виробництва. Автор «Капіталу» висуває власну схему відтворення, в якій економіка ділиться на галузі двох підрозділів — з виробництва засобів виробництва і предметів споживання.

К. Маркс критикує класичну доктрину економічних криз, згідно з якою кризи обумовлюються недоспоживанням внаслідок недостатності сукупного попиту на товари за цінами не нижче витрат на їх виробництво.

Згідно з одним з варіантів цієї доктрини, робітники через низьку заробітну плату неспроможні купити вироблену ними ж товарну продукцію. Тому кризи не можуть бути відвернені доти, поки капіталісти і землевласники не відновлювали, як думав Т. Мальтус, витрати, пов'язані з діяльністю непродуктивних станів суспільства.

Згідно з другим варіантом доктрини економічної кризи причиною її є недоспоживання на основі надлишкового збереження. Темпи росту

споживання відстають від темпів росту потужностей, створюваних доходами, які спрямовуються на інвестиції. При цьому виникають надлишкові потужності, які перевищують реально існуючий попит, що призводить до зниження інвестицій, скорочення доходів і спаду економіки. При цьому К. Маркс критикує економістів, які, подібно Сею—Рікардо, визнавали лише «періодичний надлишок капіталу», а не «загальне перевиробництво товарів».

За Марксом циклічний процес починається з піднесення, яке викликається ростом сукупного попиту для нагромадження заради збільшення прибутку. При цьому зростаючий попит на працю перевищує її пропозицію і приводить до підвищення заробітної плати та ліквідації безробіття. Однак це обертається потім зниженням норми прибутку, сповільненням нагромадження, зростанням резервної армії праці, падінням заробітної плати і загальною кризовою ситуацією внаслідок циклічного спаду. Далі знову починається черговий економічний цикл, протягом якого здійснюється нова реструктуризація економіки і виникає нова криза.

Як відмічає Блауг, «в буквальному розумінні слова в «Капіталі» дана не стільки теорія криз, скільки каузальна (причинно-наслідкова) оцінка нагромадження капіталу і розподілу доходів при капіталізмі, які неминуче призводять до періодів «загального перевиробництва» [6, с. 234].

За Блаугом свої висновки К. Маркс зводив до точки зору нібито для капіталізму характерна тенденція до безперервного розширення виробництва безвідносно до наявності ефективного попиту, який один надає змісту цьому виробництву.

Критичний аналіз економічного вчення К. Маркса проведений у працях українського вченого-економіста М. Туган-Барановського.

М. Туган-Барановський був марксистом за своїм світоглядом, однак не сприймав вчення К. Маркса як догму, а показував помилки цієї абстрактної теорії. Змістовий і глибокий аналіз поглядів М. Туган-Барановського на економічне вчення К. Маркса проведений Л. Горкіною у передмові до книги М. Туган-Барановського «Політична економія» (1994).

Як відмічає Л. Горкіна, М. Туган-Барановський вважав помилковим сприймати Марксову теорію цінності (за Марксом — вартості) базовою для пояснення функціонування капіталістичного суспільства. Він підкреслював недосконалість марксової трудової теорії цінності, яка, як вважав вчений, знадобилася Марксу лише через те, що він намагався «охопити одним загальним поняттям два різні і певною мірою протилежні економічні поняття — «цінність і вартість» [61, с. 58; 63, с. 27]. В основі теорії Маркса, за М. Туган-Барановським, лежить різке протиставлення цінності і ціни, уявлення про нібито виняткову здатність праці створювати цінність і здійснювати обмін на основі трудової цінності.

Трудову цінність М. Туган-Барановський визначив як «фікцію», одночасно вважаючи її корисною з точки зору використання в єдиній теорії цінності як «методологічний прийом, свідоме абстрагування певного явища від усіх ускладнюючих моментів і пристосування цього явища для простоти аналізу до одного з цих моментів» [65, с. 617; 63, с. 28].

Звідси, прагнучи зберегти соціальний зміст теорії Маркса, «відкинувши одночасно ті неправильні економічні висновки, до яких Маркс прийшов у результаті неправильного ототожнення цінності і вартості», вчений запропонував розглядати Марксову теорію цінності саме як трудову теорію вартості [61, с. 58; 63, с. 27].

Поняття ж додаткової цінності (вартості — за Марксом), на думку М. Туган-Барановського, яку поділяла абсолютна більшість вчених-економістів, взагалі не має важливого значення. Він писав, що «звичайний здоровий глузд і вульгарні економісти безумовно, праві, заперечуючи яку б то не було різницю в розумінні створення прибутку між знаряддями праці та робочою силою», тобто заперечуючи положення марксизму про створення додаткової вартості неоплаченою працею робітника [60, с. 976; 63, с. 28]. Звідси випливає висновок про надуманість марксистських положень відносно підвищення рівня (норми) додаткової цінності, падіння середньої норми прибутку, зростання ступеня експлуатації з розвитком капіталізму і, відповідно, сформульованого К. Марксом загального закону капіталістичного

нагромадження — усієї, за виразом М. Туган-Барановського, «конструкції абстрактної теорії капіталізму К. Маркса» [63, с. 28].

На думку М. Туган-Барановського введено у III томі «Капіталу» поняття ціни виробництва як перетвореної форми цінності суперечить висновкам класичного аналізу цінності, зробленого у I томі «Капіталу», а, отже, спростовує Марксове вчення про додаткову цінність [60, с. 68—69; 63, с. 29]. Необхідно відмітити, що ще при житті Енгельса з'явилися твердження, що між визначеннями вартості у першому томі «Капіталу» і ціни виробництва у третьому існує різке протиріччя, яке само по собі відкидає поняття вартості, викладене Марксом у першому томі. Один із засновників маргінальної теорії цінності Бьом-Баверк присвятив брошуру «Теорія Карла Маркса і її критика» доказу того, що третій том «Капіталу» заперечує його перший том, а наявні в останньому визначення вартості протирічать фактам [10, с. 472].

К. Маркс не розв'язав головного суперечливого моменту в трудовій теорії цінності — розкриття співвідношення ціни й цінності.

На думку М. Туган-Барановського спроба марксизму обґрунтувати теорію доходу на засадах трудової теорії цінності була неправильною. Як пише Л. Горкіна, «аналізуючи цю спробу, М. Туган-Барановський особливу увагу звертає на помилковість висновку марксизму щодо категорії «робоча сила», її розуміння як особливого товару «з магичною здібністю створювати додаткову цінність». Трагування заробітної плати як ціни товару «робоча сила» вчений вважав абсурдним, оскільки остання не є об'єктом, а суб'єктом господарювання. Він підкреслював тавтологію у визначенні її рівня суспільно необхідними витратами виробництва «робочої сили» [64, с. 81; 63, с. 32—33].

М. Туган-Барановський трактував розподіл як категорію історичну, результат соціально-економічного розвитку суспільства, боротьби соціальних класів за належну їм частку суспільного продукту, а не у безпосередньому зв'язку з теоріями ціни та цінності.

М. Туган-Барановський заперечував одностороннє трактування капіталу К. Марксом, надання ним вирішального значення змінному капіталу у створенні вартості, при пасивній ролі капіталу постійного. «В реальному

капіталістичному суспільстві, — вважав вчений, — обидві складові частини капіталу однаково необхідні для створення прибутку, і з чисто об'єктивної точки зору немає ніяких підстав для того, щоб ставити робітника чи капітал (засоби виробництва) вище або нижче» [64, с. 81; 63, с. 33].

Історичні факти, підкреслював М. Туган-Барановський, позбавили будь-якого змісту і висновки Маркса щодо зубожіння пролетаріату. Ці факти є свідченням «безсумнівного економічного, морального та інтелектуального піднесення робітничого класу в найновіший час» [62, с. 249—250; 63, с. 33].

Як відмічає Л. Горкіна, «М. Туган-Барановський не сприйняв Марксової теорії ренти. Він переконливо доводив помилковість визначення К. Марксом ренти як надлишку додаткової цінності над середнім прибутком на капітал, вкладений у землеробство; цілком справедливо вважав надуманою категорію абсолютної ренти, яку, за власним визначенням К. Маркса, той запровадив для досягнення логічної закінченості своєї теоретичної системи, зв'язавши її з приватною власністю на землю та з більш низькою у землеробстві, ніж у промисловості, органічною будовою капіталу» [43, с. 35].

Визнання М. Туган-Барановським закону спадаючої родючості, внесення ним принципу граничності при визначенні висоти ренти, розуміння ренти як вираження залежності людського господарства, його продуктивності від зовнішньої природи тощо докорінно відрізняли його позицію від марксистської. Висновки вченого, як відмічає Л. Горкіна, торували шлях до освоєння нових методологічних підходів, запропонованих неокласиками у поясненні різних форм доходів як логічних, загальноекономічних категорій, виведення ренти (як і проценту на капітал) з розряду «експлуаторських», поширення рентного принципу на інші види ресурсів («квзірента» А. Маршалла) тощо [63, с. 36—37].

У землеробстві, вважав М. Туган-Барановський, не підтверджується теорія К. Маркса про концентрацію виробництва, що селянське господарство не тільки не знищується крупним капіталістичним землеробством, а навіть зростає. Причинами стійкості селянського господарства є ряд природних та суспільно-економічних факторів, таких як залежність землеробства від

біологічних факторів, обмежені можливості застосування машин, особиста заінтересованість селянина-господаря у результатах своєї праці як джерела забезпечення власних потреб.

М. Туган-Барановський не сприймав також ідеї націоналізації землі, яка, на його думку, привела б до гальмування розвитку та інтенсифікації сільського господарства.

Теорію криз К. Маркса М. Туган-Барановський розцінював лише як теорію ринку, вважаючи, що межа виробництва залежить не від розмірів споживання, а від продуктивних сил суспільства, а відповідне регулювання інвестицій могло б забезпечити неухильне розширення виробництва.

М. Туган-Барановський виступав проти економічного детермінізму К. Маркса, його класового пролетарського вчення як основи марксистської політичної економії, вважаючи, що в основі побудови єдиної політекономії повинна лежати етика, інтерес не робітника чи капіталіста, а людини взагалі.

Марксистську модель централізованого соціалізму вчений характеризував як державний соціалізм, колективізм, вбачаючи в ньому загрозу свободі індивідууму, джерело бюрократизму і волюнтаризму і в результаті низьку ефективність господарювання.

Розділ 6

АЛЬТЕРНАТИВНІ НАПРЯМКИ КЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ШКОЛИ

Під впливом промислового перевороту, який охопив у першій половині XIX ст. багато європейських країн, виникли різноманітні критичні напрямки основоположних позицій вчення А. Сміта. Цю критику можна співвіднести, як відмічає Я. С. Ядгаров, з трьома напрямками економічної думки, альтернативними класичній школі: економічний романтизм, утопічний соціалізм, німецька історична школа (соціально-історичний напрямок) [79,с. 112]. Найбільш яскравими представниками цих напрямків є С. Сисмонді, П. Прудон, як провідники, за характеристикою В. І. Леніна, економічного романтизму; соціалісти-утопісти Р. Оуен в Англії та К. Сен-Сімон і Ш. Фур'є у Франції; представники історичної школи Німеччини: А. Мюллер і Ф. Ліст як теоретичні попередники даного напрямку економічної думки; Р. Рошер, Б. Гільдебранд і К. Кніс як основні засновники «Старої історичної школи» періоду 40—60-х років XIX ст.; Л. Brentano, Г. Шмоллер, К. Бюхер як основні представники «Нової історичної школи» 70—90-х років XIX ст.; Р. Штаммер, Р. Штольцман, А. Амон, К. Діль, Ф. Петрі, Ф. Опенгеймер, О. Шпан — представники соціальної школи початку XX ст.; В. Зомбарт, М. Вебер, А. Шпітоф як основні засновники «Найновішої історичної школи» першої третини XX ст.

Представники даних критичних напрямків класичного вчення виступали проти абсолютизації класиками принципів економічного лібералізму, пропонуючи інші, ніж у класиків, моделі соціально-економічного устрою суспільства.

6.1. Вчення Симонда Сисмонді

Певним етапом у розвитку світової економічної думки стало економічне вчення швейцарського економіста й історика Жана Шарля Леонара Сисмонда де Сисмонді (1773—1842 рр.). Основна його праця — «Нові засади політичної економії» (1819).

Сисмонді визначає вартість товару працею, необхідним часом на виробництво товару, затраченим за середніх умов.

Сисмонді критикує економічний механізм капіталістичного суспільства, виступає проти вільної конкуренції, за дрібнотоварне виробництво і за державне регулювання економіки (10, с. 82—94). Політекономія за Сисмонді повинна бути моральною наукою і враховувати почуття, потреби і пристрасті людей.

6.2. Соціалісти-утопісти

Ще в кінці XVIII — на початку XIX ст. соціалісти-утопісти висунули ідею створення безкласового справедливого суспільства: Анрі Клод Сен-Симон (1760—1825 рр.), Шарль Фур'є (1772—1837 рр.) — Франція і Роберт Оуен (1771—1858 рр.) — Великобританія. Вони виступили з критикою капіталізму, вимогою відміни приватної власності, справедливого (на їх погляд) розподілу і споживання, встановлення справедливої соціальної системи. Дану систему Сен-Симон називав індустріалізмом, Фур'є — гармонією, Оуен — комунізмом.

6.3. Стара, нова та соціальна історичні школи в Німеччині

У 40-х — 50-х роках XIX ст. з економічним вченням виступили Фрідріх Ліст (1789—1846 рр.) та представники старої історичної школи в Німеччині, основоположниками якої були В. Рошер (1817—1894 рр.), Б. Гільдебранд (1812—1878 рр.) і К. Кніс (1821—1898 рр.). Основні їх роботи — «Національна система політичної економії» (1841) Ф. Ліста, «Короткі основи курсу політичної економії з точки зору історичного методу» (1843) В. Рошера, «Політична економія теперішнього і майбутнього» (1848) Б. Гільдебранда, «Політична економія з точки зору історичного методу» (1853) К. Кніса.

Ці вчені виступили проти космополітичної (за словами Ліста) політичної економії Рікардо, не сприймаючи ідеї вічних природних законів господарства [10, с. 124—133]. Вони стверджували, що економіка окремих країн розвивається за власними законами, спираючись на почуття патріотизму, яке є більш щедрим, ніж егоїстичний індивідуалізм, і більш твердим і визначеним, ніж невизначений і в'ялий космополітизм, і сприяє міцності держави.

Представники старої школи відстоювали підвалини капіталізму: приватну власність, поділ суспільства на капіталістів і робітників. Законним вважали лише еволюційний шлях розвитку, революційні ж перевороти вважались найбільшим нещастям, важкою і нерідко смертельною хворобою народного життя.

З точки зору змісту економічних категорій школа не мала нових поглядів. Так, Рошер підтримував теорію трьох факторів виробництва Сея і зводив вартість товару до його корисності. Підтримував він і теорію утримання Сеніора.

Тоді як стара історична школа протистояла класичній школі і утопічному соціалізму, нова історична школа виступала проти марксизму.

Дана течія віддавала переваги емпіричному підходові до економічних процесів, заперечуючи роль наукових абстракцій. За Шмоллером узагальнення Маркса становлять не більш як абстрактні поняття і загальні історико-філософські образи, а сам Маркс — це тип спекулятивного, книжного вченого, без знання світу і людини [11, с. 95].

Шмоллер рекомендує економічній науці «етичний принцип», стверджуючи, що господарське життя визначається, крім природних і технічних, також моральними факторами.

Група Шмоллера з її консервативністю поглядів сприяла економічним програмам правого, з даниною націоналізму, напрямку.

Ліберальне ж реформістське крило цієї школи представляв Брентано, який мав на меті становлення класового миру, головним фактором якого вважав профспілковий рух. Цей напрямок виявився більш близьким більш пізнім реформістським напрямкам, соціальній школі, інституціоналізму, а згодом і принципам державно-монополістичного регулювання рузвельтівського типу.

Представники соціальної школи в Німеччині зробили спробу створити економічну теорію, в основі якої лежав би етико-правовий підхід до економічних явищ [11, с. 169]. Економічні заходи цією школою заперечувались. А вихід з протиріч капіталізму бачився в державно-монополістичному регулюванні.

Трактування вартості більшістю представників соціальної школи спиралось на теорію цінності, причиною якої є корисність. На утворення цінності впливають праця та інші фактори виробництва.

Розділ 7

ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТОК НЕОКЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Класична школа теоретичної економіки, яка виникла на межі XVII—XVIII ст., розвиваючись в різних модифікаціях, проіснувала до кінця XIX ст. Головною економічною категорією цього вчення була трудова вартість або витрати виробництва. Сфера виробництва була оголошена первинною стосовно сфери обігу. Ця школа вивчала суть економічних явищ і їх зовнішні форми в статистиці, класифікувавши економічні категорії за певною схемою.

В кінці XIX — на початку XX ст. здійснюється перехід від класичної до неокласичної економічної теорії, яка вирішує проблеми взаємодії економічних явищ при їх змінюваності в умовах вільної конкуренції і ринку.

Більш прогресивні напрямки економічної думки, які виникли, названі маргіналізмом (кінець IX ст.), який лежить в основі неокласичного вчення, та інституціоналізмом (початок XX ст.).

7.1. Загальна характеристика та становлення маргіналізму

Протягом останніх 30-х років XIX ст. класичну політичну економію змінила маргінальна економічна теорія, що великою мірою було зумовлено значним прогресом науки, особливо її природних і гуманітарних галузей, у тому числі економіки. Маргіналізм виводить цінність із корисності, а не із затрат праці, і як теорія пояснює економічні процеси і явища, виходячи з використання крайніх граничних економічних станів і величин, які характеризують взаємозв'язки явищ у процесі їх змінюваності. Наприклад,

теорія граничної корисності пов'язує ціноутворення з дією закону спадаючої граничної корисності. Теорія максимізації прибутку підприємств пов'язана із законом спадаючої віддачі, граничними витратами і граничним доходом.

У даному контексті сучасний маргіналізм включає в себе сьогодні і неокласичне та кейнсіанське вчення, а «економіка вперше стала наукою, яка вивчає взаємозв'язок між даними цілями і даними обмеженими засобами, які мають альтернативні можливості використання» [6, с. 276].

«Що ж стосується доводу, — як пише Я. Ядгаров, — нібито теорія граничної корисності є «буржуазною відповіддю на марксизм», то тут необхідно вказати на два контраргументи, які наводяться М. Блаугом [6, с. 282]. Це, по-перше, досить пізній переклад на англійську мову I тому «Капіталу» К. Маркса, тому що до цього часу — 1887 р. — перші роботи У. Джевонса були вже видані, а, по-друге, А. Маршалл розпочав свою головну працю — «Принципи економікс» у 1867 р. (рік німецького видання I тому «Капіталу»), повністю володіючи теорією граничної корисності, що, крім того, підтверджується у його рецензії 1872 р. на книгу У. Джевонса. Те ж саме відноситься до К. Менгера і Л. Вальраса, які задумали написання своїх праць, не відаючи про творіння, яке готувилось К. Марксом у Англії» [79, с. 266].

Маргіналізм (від слова «маргіналь» — межа в англо-французькому перекладі) базується на принципово нових підходах до економічного аналізу, які дозволяють визначати граничні величини для характеристики змін, які проходять в явищах. Так, формування ціни згідно з маргінальною теорією пов'язується із споживанням продукту, тобто з урахуванням того, наскільки зміниться потреба в оцінюваному продукті при доданні одиниці цього продукту. При аналізі граничних економічних показників і обґрунтуванні оптимальних рішень маргінальна теорія застосовує переважно функціональний підхід замість каузального (причинно-наслідкового) і широко використовує математичні методи.

Маргіналісти різко критикували емпіричний підхід до економічної науки нової історичної школи, заявляючи про недопустимість зведення політичної економії до економічної історії, вимагали вивчення загальних

економічних закономірностей, незалежно від національної специфіки, відстоювали плідотворність абстрактно-логічного способу дослідження і т. д. Вони захищали тезу про ідеологічну нейтральність аналізу та відстоювали відділення політекономії від конкретно-економічних дисциплін. Чиста теорія політекономії призначена для пошуку універсальних закономірностей у пошуках істини, незалежно від місця і часу. Маргіналісти навіть відмовились від самого терміна «політична економія» на користь більш нейтрального «економікс». Першим це зробив У. Джевонс, а потім, незалежно від нього, А. Маршалл.

Предметом політекономії маргіналістами була проголошена позаісторична проблема раціонального розподілу обмежених ресурсів.

Маргіналізм виник ще в надрах класичної економічної теорії. Положення, згідно з яким цінність речі визначається її корисністю, ще у 1750 р. висунув італійський економіст Галіані Фернандо (1728—1789 рр.) у своїй книзі «Трактат про гроші», який під корисністю розумів значення тієї потреби, яку задовольняє дана річ [67, с. 197].

Однак, як відзначає І. Ковальов, перше обґрунтування принципово нового підходу до оцінки блага здійснив Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781 рр.) [21, с. 439—440]. Основна праця Тюрго — «Роздуми про створення і розподіл багатств» (1766), незакінчена робота «Цінності і гроші» (1769) та інші твори. На думку Тюрго, мінове співвідношення виявляється в процесі торгу, в результаті співставлення цінностей значення предметів та інтересів обох сторін. Коли учасники торгу зупинились на деякому співвідношенні потреб, то це означає, що вони досягли рівноваги відповідних цінностей значення предметів. Від даного здогаду Тюрго залишався один крок до поняття граничної корисності, оскільки зрозуміло, що інтенсивність потреби знижується із збільшенням кількості спожитого блага.

Роботи з теорії маргінального напрямку були опубліковані У. Джевонсом, К. Менгером і Л. Вальрасом у 1871—1874 рр. Між цими економістами розпочалась тяжба про науковий пріоритет. Однак у 1878 р. її перервав англійський професор Адамсон, який випадково виявив у

Британському музеї книгу німецького автора Германа Генріха Госсена (1810—1858 pp.) «Розвиток законів людського спілкування і правил людської діяльності, що впливають звідси», видану раніше (1854), яка вміщувала виклад принципів маргінального аналізу [79, с. 152].

Госсен намагався сформулювати загальні закони рівноваги в економіці. Перший закон Госсена трактує суб'єктивно-психологічну оцінку індивідуумом споживаних благ. Згідно з цим законом величина задоволення від кожної додаткової одиниці даного блага, а значить і її корисність, невпинно знижується і при насиченні досягає нуля.

На думку Госсена в основі формування структури попиту лежить закон, згідно з яким максимальне задоволення потреб при обмеженій кількості доступних благ досягається, коли останні порції спожитих благ різного роду виявляться однаково корисними.

Пропозиція за Госсеном визначається працею. Госсен формулює свій основний принцип рівноваги між індивідуальним споживанням та індивідуальним виробництвом так: «Для того, щоб досягти в житті максимуму насолоди, людина повинна розподілити свій час і свої сили при досягненні різного виду насолод таким чином, щоб цінність останнього атома кожної одержуваної насолоди дорівнювала б втомі, якої людина зазнала, якби вона досягла цього атома в останній момент затрати своєї енергії» [84, с. 156; 11, с. 45]. Це одне з формулювань принципу рівності всіх співвідношень граничних корисностей і граничних витрат, яке одержало назву другого закону Госсена.

У сфері товарного обігу обмін корисностями також розглядається як джерело приросту корисностей, тому що при обміні кожний індивід віддає блага, менш корисні для нього, в обмін на більш корисні. Рівновага буде досягнута, обмін припиниться і буде одержана максимальна корисність за умови, що «кожний окремих предмет повинен виявитися розподіленим між усіма таким чином, щоб останній атом кожного предмета, одержаний кожним, доставив би йому таку ж корисність, як останній атом того ж предмета будь-кому іншому» [84, с. 156—157; 11, с. 45]. При цьому ціна в обміні як

рівноважна відповідає точці рівноваги між зростаючою корисністю благ, що продаються, оскільки запас їх у продавців скорочується, і спадаючою корисністю цих же благ, що купуються, тому що запас їх у всіх покупців зростає.

Госсен намагався сформулювати загальні закони пропорційного економічного розвитку за оптимальної рівноваги. При цьому він абстрагувався від нерівномірностей економічного розвитку і сам відмічав спрощений, лінійний характер встановлених ним залежностей між кількістю благ та їх корисністю.

Закони Госсена стали основою всієї мікроекономічної теорії наступного століття, а економісти-математики довели її в подальшому до великої формальної досконалості.

Окрім Госсена, серед попередників маргіналізму — першовідкривачів категорії «граничної корисності» і піонерів математичного аналізу функціональних залежностей для виявлення рівноваги в господарській системі були також два французьких дослідники Ж. Дюпюї та О. Курно і німецький вчений і практик Й. Г. фон Тюнен.

Праця Антуана Огюстена Курно (1801—1877 рр.) «Дослідження математичних принципів теорії багатства» вийшла у 1838 р. У ній Курно розробив методологію математичного дослідження конкретних економічних проблем на базі виявлення взаємозалежностей ціни і попиту на товар. Він фактично ввів у науку поняття «еластичного попиту» і «закон попиту», записавши його у вигляді функції $D = F(P)$, де D — попит, P — ціна. Курно застосував апарат диференціального обчислення, яке забезпечувало максимум прибутку [1, с. 291—296].

Німець Йоганн Генріх фон Тюнен (1783—1850 рр.) займався питанням мінімізації витрат і розподілу доходів. Єдина його праця «Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства і національної економії», перший том якої вийшов у 1826 р., частина другого тому — у 1850 р., а залишок другого тому і третій том були опубліковані після смерті автора, у 1863 р. В основу методології Тюненом покладено те, що будь-який економічний процес

розвивається шляхом поступових малих прирощень, доки не досягається якась межа, якась крайня ситуація, коли здійснюється якась якісна зміна. Таким шляхом Тюнен пояснював поступове наближення, поступове стихійне намацування якоїсь рівноваги або оптимального стану [1, с. 297—298].

Пізніше метод малих прирощень і граничних ситуацій в економічній науці одержав назву «маргіналізм» (від французького *marge* і англійського *margin*, що означає обома мовами — край, межа).

Доцільно зауважити, що Госсен нічого не знав про праці Курно і Тюнена.

В цілому у становленні і розвитку маргінальної теорії або, як ще називають, «маргінальної революції», в економічній літературі виділяють два етапи.

На першому етапі у 70—80-х роках XIX ст. ідеї маргінального аналізу узагальнюються в працях уже згаданого Карла Менгера (1840—1921 рр.), який очолював «австрійську школу» маргіналізму, Фрідріха фон Візера (1851—1926 рр.) та Євгена фон Бьом-Баверка (1851—1919 рр.) — економістів австрійської школи, англійського економіста Уільяма Стенлі Джевонса (1835—1882 рр.), французького — Марі Еспрі Леона Вальраса (1834—1910 рр.) та інших вчених.

Гранична корисність товару оголошувалась головною умовою його цінності, а оцінка корисності визнавалась психологічною характеристикою з позиції окремої людини. Тому цей етап маргіналізму називають «суб'єктивним напрямком політичної економії».

В аналізі методологічних витоків підручника П. Самуельсона «Економіка» показано, що для всіх напрямків суб'єктивної школи характерними є такі загальні основи: 1) визнання вихідним пунктом політичної економії індивідуального господарства, тобто економічного розвитку на мікрорівні, аналіз якого є ключем до пізнання законів розвитку суспільного виробництва; 2) визнання праці поряд із засобами виробництва лише одним із факторів виробництва (за термінологією австрійської школи — продуктивних благ), виробництва — як процесу трансформації одних продуктивних благ в

інші, а особистого фактора виробництва — як речового; 3) психологія господарських об'єктів та їх мотиви (а не виробничі відносини) є визначальним при вирішенні всіх проблем виробництва, вирішальна роль належить споживанню, а не виробництву; 4) визнання принципу рідкості і граничної корисності предметів, поєднання ціноутворення на товари та ресурси з дією закону спадаючої граничної корисності; 5) визначення величини окремих доходів на основі встановлення тієї частини цінності створеного споживчого блага, яка може бути поставлена окремим факторам виробництва (за термінологією австрійської школи — окремим «продуктивним благам»), які брали участь у виробництві цього блага, з урахуванням граничної продуктивності факторів; 6) принцип рівноваги, що обумовлює необхідність розпочинати вивчення будь-якої економічної системи перш за все із законів її рівноваги, тобто зі статички [52, с. 802—803].

У 1862 р. англієць Уільям Джевонс (1835—1882 рр.) у доповіді «Коротке повідомлення про загальну математичну теорію політичної економії» немов знову відкрив перший закон Госсена як принцип спадаючої корисності. Пізніше, у 1871 р., у своїй книзі «Теорія політичної економії» він сформулював правило торгів, співзвучне з другим законом Госсена: максимальна торгова вигода партнерів з купівлі-продажу має місце тоді, коли співвідношення цін пропорційне відношенню кінцевих корисностей благ в очах кожного з партнерів [21, с. 442]. Основна позиція Джевонса, яка стосується вартості, полягали в тому, що затрати виробництва визначають пропозицію, яка, в свою чергу, визначає кінцевий ступінь корисності, а кінцевий ступінь корисності визначає вартість [45, с. 279].

Джевонс обґрунтував необхідність застосування математичного методу в політекономії і розробив математичну інтерпретацію граничної теорії корисності.

У тому ж 1871 р. в Австрії вийшла книга Карла Менгера (1840—1921 рр.) «Основи вчення про народне господарство», в якій викладена та ж теорія граничної корисності, але виключно словесно. За Менгером граничною корисністю визначається цінність, яка є не властивістю благ, а лише тим

значенням, яке люди надають задоволенню своїх потреб [46, с. 97]. Гранична корисність у Менгера називалась кінцевою інтенсивністю.

Термін «гранична корисність», на якому базується маргінальна теорія, був введений у науковий ужиток Фрідріхом фон Візером, розробником австрійської концепції Менгера. Своє бачення економіки Візер виклав у двох книгах: «Про походження і основні закони економічної цінності» (1884) та «Природна цінність» (1889). Візеру також належать терміни «закони Госсена», «поставлені витрати». Згідно із законом поставлених витрат Візера ціна використовуваних для виробництва даного блага ресурсів визначається цінами тих благ, які можуть бути вироблені на основі даних ресурсів з найбільшою вигодою.

Візер запропонував визначати сумарну корисність однорідних благ добутком граничної корисності останнього блага на кількість благ (мультиплікативний спосіб визначення сумарної корисності в сучасному трактуванні) [8, с. 435—436].

Євген Бьом-Баверк у своїй роботі «Основи теорії цінності господарських благ» (1886) стверджує, як і Візер, що величина цінності матеріального блага визначається на основі найменшої корисності останньої одиниці даного блага, яка задовольняє найменшу потребу в ряду господарських потреб [5, с. 279].

Що ж стосується сумарної корисності блага, то за Бьом-Баверком вона визначається сумою граничних корисностей кожної одиниці блага так, ніби вона є останньою (адитивний спосіб визначення загальної корисності блага в сучасному трактуванні).

Менгер, Візер, Бьом-Баверк розробили в сучасному визначенні кількісну, або кардиналістську, теорію корисності, стверджуючи, що корисність благ можна визначити в кількісному вираженні. Даною теорією покладено в основу економічних взаємовідносин суб'єктивну поведінку покупця. Теорія доводить, що гранична корисність як суспільна рівновага суб'єктивних оцінок окремих індивідуумів лежить в основі цінності матеріальних благ і є головною силою, яка впливає на попит.

Австрійською школою була розроблена теорія продуктивних благ. Усі блага поділялись на споживчі і виробничі, до яких віднесені засоби виробництва і праця.

Візер і Бьом-Баверк заявляли, що продуктивні блага своєї цінності не мають, тому що вони безпосередньо не задовольняють людські потреби. Продуктивні блага трактуються як майбутні, або потенціальні, споживчі блага, і корисність виробничих благ визначається корисністю споживчих благ, які можуть бути вироблені з допомогою даних виробничих благ. З цього робиться висновок, що цінність затрат виробництва має похідний характер і відображає лише цінність кінцевого продукту.

На думку Бьом-Баверка цінність одиниці продуктивних засобів визначається корисністю і цінністю продукту, який має найменшу граничну корисність серед усіх продуктів, на виробництво яких господарський розрахунок дозволив би використати цю одиницю продуктивних засобів [5, с. 425].

Для відповіді на питання про те, яка частина цінності предметів споживання повинна бути віднесена (або поставлена) на рахунок того чи іншого блага, були розроблені різні варіанти теорії поставлення. Однак при цьому вихідним було положення, згідно з яким цінність засобів виробництва і цінність предметів споживання, виготовлених з допомогою даних засобів виробництва, рівні між собою. Концепція Сея про три фактори виробництва була поєднана з теорією граничної корисності. Теорія поставлення доводила, що кожному продуктивному фактору (землі, праці і капіталу) має бути віднесена відповідна частина споживчих благ, вироблених даними факторами.

А в 1874 р. у Швейцарії вийшла книга засновника лозаннської школи Леона Вальраса (1834—1910 рр.) «Елементи чистої економічної теорії», в якій досягнуто повної математизації граничного аналізу — математичні функції, системи рівнянь, повні і часткові похідні і т.д. Вальрас побудував модель національної економіки в цілому за допомогою повної математизації, намагаючись на чисто формальній основі сформулювати і вирішити проблему загальної економічної рівноваги. Як відмічає Ковальов, дана модель мала

велике пізнавальне значення, однак навряд чи значне практичне [21, с. 445—446].

Неокласичне вчення пов'язується і з порядковою, або ординалістською теорією корисності, основним розробником якої був італієць, послідовник лозаннської школи Вільфредо Парето (1848—1923 рр.). Основні його праці «Курс політичної економії» у двох томах (1898), «Вчення політекономії» (1906) і «Трактат із загальної соціології» (1916).

Парето відмовився від корисності (потреби) як єдиної причини обміну, характеризуючи економічну систему в цілому, де попит і пропозиція розглядаються як елементи рівноваги в економіці [79, с. 186—187].

Стверджуючи, що корисність як специфічна величина безпосередньому вимірюванню не піддається, Парето для оцінки загальної економічної рівноваги висунув інший критерій: оцінку виміру співвідношення надання переваги конкретним індивідуумом, тобто виявлення порядкових (ординальних) величин, які характеризують черговість надання переваги.

З приводу існування корисності і її виміру Василь Леонт'єв пише: «Деякі теоретики стверджують, що корисність існує і дійсно може бути виміряна, як сталь чи хліб, хоча мірки, застосовувані до різних людей, і результати вимірів ніяк не можуть порівнюватись між собою. Інші вчені заперечують можливість будь-якого подібного кількісного (кардинального) виміру навіть для однієї людини. Вони стверджують, що індивід має можливість вибирати і порівнювати значення корисності лише в порядковій шкалі (ординалістський підхід), як, наприклад, неможливо виміряти біль, а можна відчувати його посилення і послаблення. Нарешті, є дослідники, яких взагалі не цікавить питання про те, чи існує взагалі корисність і чи можна її виміряти. Вони вважають, що поведінка споживача (наприклад, зміна обсягів купівлі різних товарів і обсягу роботи, яку необхідно виконати для одержання доходу, на який і здійснюються покупки) може бути пояснена без звернення до такого поняття, як «корисність» [35, с. 77].

Про своє ж власне відношення до корисності і її виміру Леонт'єв висловився так: «Оскільки спостереження за поведінкою споживачів при

виборі товарів залишаються єдиним об'єктивним джерелом інформації про вид функції корисності, порядкове порівняння її різних рівнів є єдиною реальною процедурою, яка й необхідна для цілей дослідження» [35, с. 51].

Парето розглядає вибір споживання залежно від кількості двох благ, використовуючи при цьому криві байдужості, які забезпечують однаковий рівень загального задоволення споживача в різних комбінаціях їх поєднання і надання переваги одним комбінаціям перед іншими.

Парето сформулював поняття суспільної максимальної корисності, яка в економічній літературі тепер називається «ефективність Парето», або «оптимум Парето». Як визначає М. Блауг, «оптимум Парето визначається як положення, в якому неможливо покращити чий-небудь достаток шляхом трансформації товарів і послуг у процесі виробництва або обміну без втрат для достатку якого-небудь індивіда» [6, с. 543]. При цьому досягається взаємна рівновага інтересів і вигод всіх учасників ринку, максимізується загальний дохід.

Сформулювавши даний оптимум, Парето наблизив до практики обширні математичні розрахунки Вальраса, розуміючи, що скласти і розв'язати систему математичних рівнянь внаслідок постійно існуючого фактора невизначеності неможливо. Проблему рівноваги буде вирішувати сам ринок як економічна система, де і попит (споживання) і пропозиція (виробництво) розглядаються як елементи рівноваги в економіці.

Як зазначає Ковальов, Парето математично підтвердив положення Сміта про «невидиму руку» ринку, і цим замкнулась своєрідна філософська спіраль нелінійної математики — А. Сміт, маргіналісти, А. Маршалл, А. Вальрас, В. Парето [21, с. 462].

Як зазначає І. Ковальов, найправильніше, очевидно, вважати, що крапку у формулюванні маргіналізму як теорії поставив Кнут Віксель (1851—1926 рр.), засновник шведської школи, у першому томі своїх «Лекцій з політичної економії» (1901) [21, с. 477—478]. Високу оцінку Бьом-Баверка і Вальраса одержали книги Вікселя «Цінність, капітал і рента» (1893) та «Процент і ціни» (1898).

Саме Віксель показав математично з маргіналістських позицій, що в нормальному акті обміну виграють обидві сторони, продавець і покупець, на противагу думці про еквівалентність обміну. Він перший дав математичну модель корисності, побудувавши функцію корисності як параболу виду

$$U = B_0 N^{B_1} \quad (0 < B_1 \leq 1), \quad (7.1)$$

де:

B_0 — коефіцієнт, який показує, у скільки разів задоволення від першої спожитої порції перевищує ціну блага;

B_1 — показник ступеня, який характеризує швидкість спаду корисності.

Віксель показав, що гранична корисність є перша похідна від функції корисності.

Що стосується теорії граничної продуктивності, то Віксель математично строго обґрунтував положення, згідно з яким розподіл доходів обумовлений поставленням кожному факторові виробництва тієї частки продукту, яка відповідає граничній продуктивності даного фактора. Наприклад, сучасне твердження про те, що показники ступенів при факторах виробництва у виробничій функції Кобба-Дугласа пропорційні їх частковій участі в одержаному доході, відповідає даному висновку Вікселя.

Віксель вважав, що із зростанням капіталу його гранична продуктивність знижується (хоч при цьому абсолютна величина прибутку може зростати), підвищуючи тим самим частку ренти і заробітної плати (цю думку висловлював ще Сміт). Пізніше даний висновок оформився у вигляді «золотого правила» нагромадження, яке вказує на розумну межу зростання капіталу відповідно з величиною його амортизації.

У цьому зв'язку цікавим є «ефект Вікселя», про який говорили, що він є «ключем до всієї теорії нагромадження капіталу». Віксель прослідковує наслідки від зниження ефективності капіталу. З ростом насичення капіталу у

виробництві знижується його гранична віддача і частка в одержаному доході. Ріст капіталовкладень у виробництво призупиняється, при цьому зростають нагромадження. Надлишкові накопичення ведуть до розширення і модернізації виробництва капіталістами. Однак це призводить до зростання конкуренції за робочі руки, що, в свою чергу, веде до дальшого зростання заробітної плати, а значить — до зменшення збережень власників капіталу.

7.2. Вчення про цінність Анна Робера Тюрбо

Тюрго розробив вчення про цінність. Як зауважує він у своїх роботах «Роздуми про створення і розподіл багатств» (1766) та «Цінності і гроші» (1769), слово «цінність» має декілька значень: як сила і здоров'я у фізичному розумінні, як відповідна людським потребам придатність предметів і дарів природи і як цінність у торгівлі. Під цінністю в значенні придатності Тюрго має на увазі реальну властиву речі якість, завдяки якій вона придатна для використання [67, с. 173]. Говорять, що рагу, наприклад, нічого не варте, якщо воно погане на смак, що така-то тканина варта більшого і т. д.

Цінність речі для людини можна визначити лише в порівнянні з іншими речами, причому ці оцінки будуть змінюватись у часі відповідно до змін потреб людини. Голодний дикун віддасть перевагу дичині перед ведмежою шкурою, а найвшись і відчувши холод, — буде вважати ведмежу шкуру дорогоцінністю. Дитина віддасть перевагу цукеркам перед каштанами, викинувши каштани з кишень і поклавши туди цукерки.

Цінність предметів залежить від їх рідкості. При достатку води людина не прагне її накопичувати, не вважаючи її за велику цінність. У пустелі ж вода має безмежну ціну.

На цінність впливає, за Тюрго, і можливість збереження предметів для використання в майбутньому.

У сукупності цінність предмета, яка формується під впливом даних трьох елементів (придатності для людини, рідкості і можливості збереження), Тюрго назвав «цінністю значення» як таку, що «в дійсності... цілком визначено показує, який ступінь значення надає людина предмету своїх бажань» [67, с. 176].

Цінність значення (або оцінка чи ціна) предмета виражає частку засобів людини (її капіталу як здібностей, турбот, праці і часу), які вживаються для відшукування даного предмета без пожертвування тими предметами, які рівні або більш важливі. Людина оцінює предмети відповідно до їх значення для свого благополуччя у порівнянні із загальною сумою своїх потреб і величиною своїх можливостей (засобів).

«Звідси випливає, — пише Тюрго, — що цінність значення предмета для ізольованої людини точно становить частку сукупності її засобів, що відповідають її бажанню стосовно того чи іншого предмета, який вона хоче використати для задоволення цього бажання. Можна сказати іншими словами, що це є відношення даної пропорційної частини до сукупності засобів людини; це відношення можна було б виразити дробом, який має в чисельнику одиницю (частку, частину), а в знаменнику число цінностей або рівних пропорційних частин, що містить у собі всі засоби людини [67, с. 177].

Цінність значення предмета встановлюється людиною стосовно до самої себе. Ця цінність значення пропорційна інтересу людини до предмета, який вона хоче придбати. При обміні предметами кожна людина, зокрема, порівнює тільки дві цінності або два інтереси: цінність (інтерес) до предмета, який є в неї, і цінність (інтерес) до предмета, якого вона бажає. При цьому кожний з тих, хто обмінюється, надає більшій цінності предмету, який він хоче придбати, порівняно з тим предметом, який він хоче віддати.

Ця перевага цінності значення предмета, що купується, є єдиним мотивом обміну. Обмін не відбувся б, якби кожний не знаходив у ньому особистої вигоди і не думав, що він одержує більше, ніж дає.

Однак якщо розглядати обидві сторони, що обмінюються, в сукупності, то виявиться, що різниця в цінності значення буде однаковою для обох сторін,

тому що, якби вона була неоднаковою, то обмін не був би рівновигідним і не міг би бути здійсненим. Тому залишається безспірним, що при обміні кожний дає рівну цінність за рівну цінність.

Тюрго пише: «Якщо дають чотири міри маїсу за п'ять оберемків дров, то дають також п'ять оберемків дров за чотири міри маїсу, і, виходить, чотири міри маїсу в цьому окремому обміні рівноцінні п'яти оберемкам дров. Обидва ці предмети мають, таким чином, рівну мінову цінність» [67, с. 181].

Мінова цінність за Тюрго це середня цінність значення предметів, яка прийнята обома сторонами, що обмінюються, і яка забезпечує рівність цінності в обміні. Тюрго пропонує назвати мінову цінність «...оціночною цінністю, тому що вона визначає ціну, або умови обміну» [67, с. 182].

Оціночна цінність в обміні між двома людьми становить, за Тюрго, відношення між сумою частин їх обопільних засобів, яку вони визначають для відшукування кожного із обмінюваних предметів і загальною сумою всіх засобів обох цих людей.

Тюрго звертає увагу на те, що ціна і цінність — різні поняття, які необхідно розрізняти. Цінність речі як здатність задовольняти ті чи інші потреби, не можна виразити в самій собі. Єдиний спосіб виразити цінність — це порівняти кількість речей, рівних у своїх кількостях по цінності, тобто виразити цінність у ціні.

Ціна — це певна кількість речі, яка віддається в обмін при купівлі іншої речі однакової цінності. Той, хто дає за чотири мішки маїсу п'ять оберемків дров, може виразити ціну маїсу в кількості дров, сказавши, що мішок маїсу коштує оберемок з четвертиною дров. Але, з іншого боку, той, хто дає маїс за дрова, ціну дров може виразити в кількості маїсу, сказавши, що оберемок дров коштує чотири п'ятих мішка маїсу.

Кількість того, що віддається, є ціною того, що купується, за рівних їх цінностей. Але при обміні кожна з обмінюваних протилежних речей є ціною другої. Рівні цінності виражаються в неоднакових цінах. Цінність і ціна, будучи різними за своєю суттю поняттями, можуть без труднощів замінювати одне одного в повсякденному вжитку.

Тюрго показав також на прикладі обміну двома предметами (дровами і маїсом) між чотирма людьми, що мінова цінність існує як середня цінність значення або як оціночна цінність для більшості зайнятих в обміні.

По суті Тюрго виділяв цінність суб'єктивну і об'єктивну, яка встановлюється на ринку.

Тюрго підкреслює, що відношення пропозиції до попиту «це єдиний принцип, який безпосередньо встановлює ціни всіх речей, що мають цінність у торговому світі» [67, с. 164]. Він відрізняє дві ціни — «поточну, яка встановлюється відношенням пропозиції і попиту, і основну ціну, яка в застосуванні до товару є те, чого дана річ коштує робітнику» [67, с. 164]. Основна ціна не є за Тюрго безпосередньою основою поточної ціни, але це мінімальний рівень поточної ціни, тому що, якщо виробник продає свій товар у збиток, він перестає його продавати і виробляти. Основна ціна у Тюрго — це фундаментальна ціна у Кене.

Що стосується заробітної плати, то основна ціна — це та, чого коштує робітникові його прожиток. Крім того, необхідно, щоб робітник одержував певний прибуток, щоб мати запас на чорний день і на виховання своїх дітей.

7.3. Маргінальна теорія Карла Менгера

Карл Менгер (1840—1921 рр.) — основоположник австрійської школи маргіналізму. Основна його фундаментальна праця — «Основи вчення про народне господарство» — видана у 1871 р. і перевидана у 1923 р. В російському перекладі робота вперше вийшла друком в Одесі у 1903 р., а друге російське видання здійснено в збірнику «Австрійська школа в політичній економії» К. Менгер, Є. Бьом-Баверк, Ф. Візер (1992) під назвою «Основи політичної економії».

Дана праця Менгера була задумана як перший том досліджень в галузі економічної теорії. Свою другу роботу «Дослідження про метод суспільних наук і політичної економії особливо» (1883) Менгер присвятив виключно методологічним проблемам. Широко зною стала також стаття Менгера «Гроші» (1909 р.).

Менгер досліджував економічні проблеми на мікрорівні, тобто на рівні господарських суб'єктів (на прикладі «господарства Робінзона» — за термінологією Менгера). Однак позитивні якості цього аналізу були визнані лише в кінці першої половини XIX ст. А на англійську мову «Основи...» були перекладені лише через 80 років після їх написання.

Вихідною базовою категорією у вченні Менгера є цінність, яка визначається граничною корисністю. Цінність за Менгером виявляється в зв'язку з потребами людини. Як він пише, «цінність — це судження, яке господарюючі люди висловлюють про значення благ, що знаходяться в їхньому розпорядженні для підтримки їх життя і їх добробуту, і тому поза їх свідомістю вона не існує. Тому також, безумовно, помилково називати благо, що має цінність для господарюючих суб'єктів, цінністю або ж говорити про цінності як про самостійні реальні предмети, як це роблять економісти, завдяки чому цінність об'єктивується. Об'єктивно існують тільки речі, точніше кажучи, кількості їх, а цінність їх є дещо суттєво від них відмінне, а саме, судження, яке господарюючі індивіди собі складають про значення благ для підтримки їх життя і добробуту. Об'єктивація цінності благ, по своїй суті цілком суб'єктивної, також багато сприяє змішуванню основних понять нашої науки» [46, с. 101].

Умовою блага як такого є наявність людських потреб, задоволенню яких і служить дане благо. Хінна кора, наприклад, перестала б бути благом, якби цілком зникли хвороби, вилікуванню яких вона служить. Тоді ця кора втратила б і всяку цінність. Адже цінність благ заснована на відношенні благ до наших потреб, а не на їх сутності. А із зміною цього відношення повинна також виникнути або зникнути цінність. Наприклад, при достатній кількості

води вона не має цінності для людини. Але вода зараз же набрала б цінності, якби кількість її виявилась недостатньою.

Менгер вводить поняття господарських (економічних) благ, потреба в яких більша від наявної їх кількості в даний період. У таких умовах людина робить вибір, які потреби їй задовольняти, а які залишити незабезпеченими, а також вирішує, яким способом використати наявні блага найбільш доцільно. З існування економічних благ Менгер виводить необхідність відносин розподілу та інституту власності.

Блага ж, наявність яких більше від потреби, є неекономічними і не потребують розподілу і власності. Дані блага не мають цінності.

Міра цінності ж блага, конкретного або певної частини всієї кількості, за Менгером, визначається значенням, яке має задоволення потреб, найменш важливих у порівнянні з іншими потребами, ще забезпеченими всією доступною кількістю блага. Якщо, наприклад, господарюючий індивід для повного забезпечення своїх потреб потребує 10 одиниць конкретного блага при спадаючій важливості потреб від 1-ї до 10-ї, а в нього є в наявності 7 одиниць блага лише для забезпечення 7-ми потреб, то цінність кожної з даних 7-ми одиниць блага дорівнювала б цінності останньої 7-ї одиниці блага, яке забезпечує 7-му останню за значенням з наявних 7-ми благ потребу.

Менгер показує різне значення для людей задоволення різних видів потреб, а також ступенів задоволення потреби кожного виду залежно від кількості благ і наявних засобів, з тим, щоб якнайвигідніше розподілити дані засоби для задоволення потреб (таблиця 7.1).

Таблиця Менгера

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

У своїй таблиці Менгер зображає десять шкал (I—X). По горизонталі від I до X шкали він показує поступово спадаючі значення задоволення різних видів потреб від 10 до 1. По вертикалях у кожній шкалі показано спадаюче значення ступенів задоволення кожної потреби залежно від кількості блага, яке задовольняє дану потребу [46, с. 105].

Як пояснює Менгер, припустимо, що шкала I виражає спадаюче значення задоволення потреби якого-небудь індивіда в їжі, від якої залежить життя, а шкала У — його потреби в тютюні, як менш важливої. Зрозуміло, що задоволення потреби в їжі до певної межі повноти має для індивіда набагато більше значення, ніж задоволення потреби в тютюні. Однак якщо потреба в їжі вже задоволена до певної межі повноти, так що, наприклад, даліше її задоволення має для індивіда менше значення, позначене цифрою 6, то задоволення в тютюні починає набирати для цього індивіда вже такого ж значення, як і даліше задоволення в їжі, і з цього моменту він буде намагатись привести в рівновагу задоволення своєї потреби в тютюні з такою ж у їжі. Хоча задоволення потреби в їжі має набагато більше значення, ніж задоволення потреби в тютюні, однак настає такий момент, коли даліші акти задоволення

потреби в їжі будуть мати для індивіда вже менше значення, ніж перші акти задоволення потреби в тютюні [46, с. 105—106].

Цінність, за Менгером, суб'єктивна як по своїй суті, так і по своїй мірі. Вона не знаходиться в необхідному і безпосередньому зв'язку з кількістю праці, затраченої на виробництво блага. Наприклад, величина цінності діаманта не залежить від того, знайдений він випадково чи «добутий з покладів шляхом затрати тисячі робочих днів».

Як пише Менгер, «...взагалі в практичному житті ніхто не ставить собі питання, яка історія походження блага, але при обговоренні його цінності кожний має на увазі лише ті послуги, які воно надасть і які потрібно було б втратити при його відсутності. Тому нерідко блага, на які витрачається багато праці, не мають цінності, інші, на які не витрачається праці, мають велику цінність, а різні блага, з яких на одні витрачається багато, а на інші мало або зовсім не витрачається праці, мають однакову цінність для господарюючих людей. Таким чином, кількість праці, затраченої на виробництво блага або інших засобів для виробництва, не може бути моментом, що визначає міру його цінності. Правда, порівняння цінності продукту з цінністю затрачених на його виробництво виробничих засобів показує нам, чи було і в якій мірі доцільно і економічно виробництво його, отже, вже минулий акт людського господарювання; на цінність же самого продукту затрачені на його виробництво кількості благ не мають ні необхідного, ні безпосередньо визначального впливу» [46, с. 125].

Таким чином, відповідно до поглядів Менгера в основі економіки лежать людські потреби, як рушійна сила в економіці, споживання, а не виробництво, як вважали класики.

За Менгером праця є лише один елемент виробничого процесу поряд із землею і капіталом, а власники капіталу і землі живуть не за рахунок робітників, а «за рахунок користування землею і капіталом, яке для індивідуума і суспільства має цінність так же точно, як і праця» [46, с. 145].

А як же визначається цінність землі і капіталу? Менгер поділяє економічні блага на порядки і обґрунтовує принцип комплементарності

(доповнюваності) продуктивних благ. Згідно з даним принципом безпосередні потреби людини забезпечуються благами першого порядку, а блага вищих порядків (другого, третього і більш віддаленого) застосовуються для задоволення наших потреб непрямым чином. До благ вищого порядку відносяться всі виробничі фактори — природні ресурси, праця, капітал.

Засіб виробництва є благом і може мати цінність лише тоді, коли в ньому є потреба для виробництва блага першого порядку. Якщо потреба в блазі першого порядку зникає, то засоби його виробництва перестають бути благами.

Крім того, засоби виробництва повинні бути в повній комбінації комплементарними (взаємодоповнюючими). Якщо хоч одне з продуктивних благ у необхідній комбінації відсутнє, то решта наявних засобів виробництва перестають бути благами, якщо їх неможливо скомбінувати інакше. Цінність передається від споживчих благ виробничим, а не навпаки, як це стверджували класики.

За Менгером першочергові блага першого порядку поставляють цінність благам другого порядку, і так далі по ланцюгу через засоби виробництва до вихідних природних ресурсів Землі. Пропорції винагороди між факторами, які беруть участь у виробництві, встановлюються на основі спадаючої граничної корисності. Дане положення пізніше стали називати теоремою розподілу [21, с. 480].

Фактори виробництва одержують оцінку від очікуваної цінності благ першого порядку, а кількість використовуваних виробничих ресурсів залежить від граничної корисності предметів споживання. Так формуються витрати виробництва. При цьому Менгер відмічає, що «блага вищого порядку можуть виражати певну кількість якого-небудь блага нижчого порядку, знаходячись в найрізноманітніших співвідношеннях одне з одним...» [46, с. 139—140].

Менгер прирівнює обмін товарів у його соціально-економічному значенні до виробництва і вважає всіх, хто сприяє обміну, такими ж виробниками, як землероби і фабриканти, тому що метою всякого господарювання є не фізичне збільшення кількості благ, а по можливості більш

повне задоволення людських потреб, і зрівнює обмін у господарському розумінні з продуктивністю промислової і сільськогосподарської діяльності.

Обмін, за Менгером, це не тільки вигода, але й економічна жертва, а кількості благ в обміні не є еквівалентними, і в дійсності не буває рівності в цінності двох кількостей благ, рівності в об'єктивному розумінні, а ціна не є суттєвим елементом обміну. Менгер вважає первинною не сферу виробництва, а сферу обігу, тобто споживання, попит, а цінність визначає не за затратами праці чи виробництва, а на основі суб'єктивної характеристики — граничної корисності. Гранична корисність в «Основах вчення про народне господарство» Менгера називалась кінцевою інтенсивністю.

7.4. Маргінальне вчення Євгена фон Бьом-Баверка

У своїй роботі «Основи теорії цінності господарських благ» (1886) Бьом-Баверк обґрунтовує «закон величини цінності речі», згідно з яким «цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі» [5, с. 279]. При цьому величина цінності матеріального блага визначається важливістю конкретної потреби, яка займає останнє місце в ряду потреб, які задовольняються наявним запасом матеріальних благ даного роду. Звідси за Бьом-Баверком основою цінності є найменша користь, яка дозволяє в конкретних господарських умовах раціонально використовувати дану річ: «Ми приймаємо за мірило цінності найменшу користь, заради одержання якої уявляється ще вигідним з господарської точки зору використовувати дану річ» [5, с. 279].

Бьом-Баверк наводить приклад, як необхідно визначати сумарну «граничну користь» блага, яке знаходиться в користуванні людини. Самотній поселенець, хатинка якого ізольована від світу первісним лісом, розраховує, як йому використати п'ять мішків зібраного зі свого поля зерна. Перший мішок

йому необхідний, щоб не померти з голоду до наступних жнив, другий — щоб покращити своє харчування настільки, щоб зберегти здоров'я і сили; третій — щоб до хлібної їжі додавати дещо м'ясної їжі, відгодовуючи птицю; четвертий — повинен піти на приготування хлібної горілки; п'ятий — щоб використати його на корм для декількох папуг, базікання яких йому подобається слухати.

Виходячи з поглядів Бьом-Баверка, цінність кожного з усіх п'яти мішків зерна визначається на основі найменшої корисності п'ятого мішка зерна, який ще вигідно використовувати з господарської точки зору. Чим більше в наявності однорідних матеріальних благ, тим менше за інших рівних умов цінність окремої їх одиниці і навпаки. Однак сумарна корисність усіх п'яти мішків дорівнює сумі їх власних граничних корисностей — нібито кожний мішок був останній. Адже «задоволення тримати папуг + вживання хлібної горілки + вживання м'ясної їжі + збереження здоров'я + підтримка життя — сума, яка не в п'ять разів, а безкінечно більше задоволення тримати папуг» [5, с. 286].

Спосіб визначення сумарної корисності певної кількості матеріальних благ на основі суми їх власних граничних корисностей сьогодні називають адитивним.

За Бьом-Баверком поняття мінової цінності знаходиться в тісному зв'язку з поняттям ціни, але не співпадає з ним. Мінова цінність означає можливість одержати в обмін на дану річ відому кількість інших матеріальних благ, а ціна означає саме цю кількість матеріальних благ, одержувану в обмін на дану річ [5, с. 349].

Бьом-Баверк розрізняв суб'єктивну і об'єктивну цінність. Суб'єктивна цінність — це особиста оцінка товару споживачем і продавцем. Об'єктивна ж цінність — це мінові пропорції, ринкові ціни, які формуються в ході конкуренції на ринку.

Обмін приносить взаємну вигоду, оскільки покупець оцінює річ, яка купується, вище, а продавець — нижче тієї речі, в якій виражається ціна першої.

Як вважає Бьом-Баверк, правильною, але надто невизначеною є сама загальна формула, згідно з якою ціна визначається відношенням між пропозицією і попитом. Вірним є положення, що основним фактором, який визначає інтенсивність попиту, є цінність товару для покупця, а основним фактором, від якого залежить інтенсивність пропозиції, є цінність грошей (взагалі речі, в якій виражається ціна товару; неправильним є посилення на витрати виробництва як на фактор, яким визначається інтенсивність пропозиції) [5, с. 416—417].

Як пише Бьом-Баверк, тотожність між витратами виробництва і ціною має місце тому, що ціна продуктів є моментом визначаючим, а ціна продуктивних засобів — елементом визначуваним. Особливо вирішальну роль відіграє ціна граничного продукту, тобто найменш цінного продукту, на виробництво якого господарський розрахунок ще дозволяє використати одиницю продуктивного засобу. До цієї ціни пристосовуються через витрати виробництва ціни всіх решти продуктів, однорідних з граничним продуктом. Усе це здійснюється шляхом гри суб'єктивних оцінок або рівнодіючих, так що закон витрат виробництва проявляється не всупереч і не поряд, а в межах законів граничної користі і граничних пар [5, с. 425].

Наприклад, при рості цін на рейки при розвитку залізничної мережі зростуть ціни на залізо, а разом з тим і на інші залізні продукти. Скоротяться найменш вигідні залізні виробництва. Поштовх даному рухові даний цінами продуктів.

Бьом-Баверк у своїй роботі «Капітал і прибуток» (1889) доводить право капіталіста на прибуток шляхом зведення прибутку до процента, розробивши його теорію. Згідно з даною теорією процент виникає в результаті впливу фактора часу на вартість благ. За Бьом-Баверком люди обмінюють певну суму майбутніх зобов'язань на меншу суму грошей, тому що споживчі блага, які можна придбати за ці гроші сьогодні, вони цінять так само, як і більшу кількість тих же благ в майбутньому [11, с. 122]. Цінність нинішніх благ за рівних умов завжди більше цінності таких благ у майбутньому, тому що

людина сьогоднішнє цінить дорожче майбутнього, яке часто буває невизначеним.

Процент виступає як результат «очікування», а джерелом його є різниця оцінок майбутніх і сьогоднішніх благ. Звідси прибуток капіталіста — це процент як різниця в оцінці сьогоднішнього блага (заробітної плати), яка виплачується робітникові, і майбутнього блага (праці робітника, який створює продукт лише через певний період, так що робітник — це власник майбутнього блага). При наймі робітника має місце еквівалентний обмін заробітної плати (сьогоднішніх споживчих благ) на більшу кількість праці (майбутніх благ).

За Бьом-Баверком застосування сьогоднішніх споживчих благ у продуктивних цілях забезпечує більшу кількість благ у майбутньому, в зв'язку з більш високою фізичною продуктивністю застосовуваних з їх допомогою непрямих методів виробництва. Під даними методами Бьом-Баверк розумів подовження періоду виробництва з використанням капіталомістких процесів.

У зв'язку з цим він висунув ще одне положення, згідно з яким джерелом процента є збільшення періодів виробництва окремих благ у результаті розвитку непрямих методів виробництва [11, с. 123].

Як показує Бьом-Баверк, якщо Робінзон Крузо частину свого часу використовує на виготовлення засобів праці (сокири, мотики, сітки та ін.), то в нього запас сьогоднішніх споживчих благ зменшиться, але в майбутньому він з допомогою виготовлених засобів праці здобуде набагато більше споживчих благ. Звідси Бьом-Баверк говорить, що коли у Робінзона капітал — це потенціально можливі споживчі блага, то в капіталістичному суспільстві — це сума споживчих благ, які заощаджуються капіталістами для утримання робітників на різних стадіях виробництва.

У 1890 р. вийшла книга Бьом-Баверка «До завершення марксистської системи», в якій він одним з перших піддав критиці теорію вартості Маркса, посилаючись на протиріччя між I і III томами «Капіталу» відносно перетворення вартості в ціну виробництва.

7.5. Вчення Фрідріха фон Візера

До найвидатніших праць Фрідріха фон Візера належать монографії: «Про походження і основні закони економічної цінності» (1884), «Природна цінність» (1889), «Теорія суспільного господарства» (1914), «Соціологія і закон влади» (1926).

Візер запровадив у науковий вжиток термін «гранична корисність», «закон Госсена», «поставлення витрат».

Візер підкреслює трудність економічного визначення корисності. Закони цінності за Візером кінець кінцем є законами корисності, яких необхідно дотримуватись за будь-яких економічних порядків.

Однак самі закони обчислення корисності у тій формі, в якій кожна людина реалізує їх для самої себе, є темними і дуже важкодоступними для теоретичного осмислення, тому що їх рушійні мотиви впливають з найбільш таємних глибин людських бажань.

У цих труднощах за Візером і полягає таємниця всіх економічних теорій, а інакше про яку-небудь таємницю, властиву товаріві як такому, про якийсь містицизм товарного світу не може бути й мови [8, с. 428—430].

Сумарну корисність благ Візер пропонує визначати кумулятивним способом — шляхом простого множення граничної корисності блага на кількість однорідних благ, що зараз прийнято називати мультиплікативним способом визначення сумарної корисності. Він пише: «...основний закон обчислення користі говорить, що всі одиниці запасу (частини, штуки) оцінюються співрозмірно граничній корисності. Цей закон ми будемо називати законом граничної корисності або, ще коротше, граничним законом. З граничного закону випливає наслідок, що кожний запас, що ділиться, економічно оцінюється шляхом множення граничної корисності на кількість одиниць запасу (частин, штук)... Це не новий закон, а лише друге формулювання граничного закону...» [8, с. 435—436]. Згідно з поглядами Візера загальну корисність п'яти мішків зерна, які належать одному

поселенцю Бьом-Баверка, слід визначати добутком граничної (найменшої) корисності п'ятого мішка на п'ять.

Використання засобів виробництва в одному якомусь напрямку означає втрати на всіх інших напрямках. Цю жертву Візер виражає в понятті витрат: «...виробничі витрати становлять кількість затрачених продуктивних засобів, які необхідні для якого-небудь певного продукту і тому виключені для інших продуктів» [8, с. 443].

Витрати ним розуміються як більш віддалена корисність, що обіцяється наявними продуктивними засобами і реалізується через корисність усіх вироблюваних продуктів. У сучасному розумінні такі витрати визначаються як альтернативні, як альтернативна вартість використовуваних ресурсів.

Виготовляючи одні блага, виробник жертвує можливістю виробляти інші блага, і саме корисність інших продуктів, які можна одержати з допомогою даних продуктивних засобів, і становить для нього витрати. Як пише Візер, «виробничі витрати і корисність ніякою мірою не знаходяться в повній протилежності стосовно одне до одного. Під корисністю розуміється корисність окремих продуктів, а виробничі витрати вимірюють загальну корисність інших продуктів, які можна одержати з допомогою даних продуктивних засобів. Якщо виробництво в масштабах всього народного господарства в кожному конкретному випадку здійснюється з найменшими затратами, то в сукупності всіх випадків воно досягає найвищої корисності» [8, с. 444]. Однак у дійсності обидві величини ніколи не співпадають і тому виникає різниця між граничною корисністю продукту і корисністю затрат.

Таким чином, витрати виробництва у Візера складаються з недоодержаної суб'єктивної корисності і безпосередньо порівняні з нею, і не вміщують ніяких реальних витрат виробництва, в тому числі і праці.

Згідно із законом виробничих витрат простого господарства Візера «при нормальному перебігу економічного процесу загальні продукти завжди повинні входити в економічні розрахунки як поєднання елементів витрат, необхідних для їх виробництва» [8, с. 447—448].

Розглядаючи проблему поставлення доходу окремим факторам виробництва, Візер показує (закон поставлення Візера), що, «по-перше, весь очікуваний відповідно до плану корисний дохід повинен бути без залишку зарахований на рахунок взаємодіючих продуктивних засобів, і, по-друге, він повинен зараховуватись на рахунок окремих продуктивних засобів у тій мірі, в якій кожний з цих засобів в якості практично значимої причини сприяв одержанню доходу», тобто весь одержаний дохід повинен поставлятись засобам виробництва — праці, землі і капіталу — відповідно до їх вкладів у виробництво блага на основі їх граничних продуктів [8, с. 466]. При цьому продуктивні засоби мають оцінюватись на основі доходу, можливого при максимальному їх використанні при оптимальних їх комбінаціях.

7.6. Маргінальні концепції Уільяма Джевонса

Уільям Стенлі Джевонс вважав, що максимальне задоволення потреб людини при мінімумі зусиль є суто економічним завданням, не пов'язаним з політикою чи мораллю. Пріоритетне значення у формуванні цінності він надавав корисності, споживанню і попиту. У своїй доповіді «Коротке повідомлення про загальну математичну теорію політичної економії» Джевонс ніби заново відкрив принцип спадаючої кінцевої корисності — перший закон Госсена. За Джевонсом ціна товару функціонально залежить від кінцевої корисності, а остання, в свою чергу, — від товарних цін, обумовлених витратами виробництва. Таким чином, як відмічає Я. Ядгаров, Джевонс «...не визнавав самостійного значення витрат і граничної корисності, як це потім робили А. Маршалл і В. Парето» [79, с. 171].

1871 року у своїй книзі «Теорія політичної економії» Джевонс сформулював правило торгів, згідно з сучасним трактуванням якого максимальна торгова вигода партнерів, які домовляються про купівлю-продаж

між собою, буде мати місце в тому випадку, якщо співвідношення цін пропорційне відношенню кінцевих корисностей благ в очах кожного з партнерів.

За Джевансом суб'єкти ринку забезпечують одержання людиною такої комбінації товарів, яка в найбільшій мірі задовольняє її потреби.

Висновки Джеванса співзвучні з другим законом Госсена, і це дає підстави вважати його одним із засновників маргіналізму.

Розділ 8

НЕОКЛАСИЧНА ТЕОРІЯ АНГЛО-АМЕРИКАНСЬКОЇ ШКОЛИ

Другий етап становлення маргіналізму припадає на 90-ті роки XIX ст. На цьому етапі має місце відмова від суб'єктивізму і психологізму 70-х рр. Представники нових маргінальних економічних ідей стали розцінюватись як наступники класичної політичної економії і називатись неокласиками, а їх теорія одержала назву «неокласичної». Найбільший вклад у її формування внесли англієць А. Маршалл, американець Дж. Б. Кларк та італієць В. Парето.

Якщо класична школа вважала первинною в економіці сферу виробництва, джерелом формування вартості витрати виробництва, а суб'єктивна маргіналістська школа вважала первинною сферу споживання і обумовленість цін корисністю товарів і послуг, то неокласики, завдяки заміні каузального підходу функціональним, об'єднали сферу виробництва та розподілу і обміну як дві рівноправні сфери в об'єкт цілісного системного аналізу на основі граничних економічних величин. У результаті були природно поєднані обидві теорії вартості (витрат і корисності) в одну теорію, яка ґрунтується на одночасному вимірі і граничних витрат, і граничної корисності.

Однак у неокласиків із предмета економічної науки аж до 30-х рр. XX ст. випали макродослідження, проблеми росту і розвитку економіки. Маргіналісти останньої третини XIX ст., а потім і їх послідовники в першій третині XX ст., як і раніше, вважали, що економічний ріст завдяки вільній конкуренції підтримується автоматично на основі дії закону Ж. Б. Сея.

Шляхом вільної конкуренції капіталізм розвивався до 30-х років XX ст. Однак світова економічна криза і велика депресія в 30-х роках показали неможливість вільною конкуренцією вирішити всі соціально-економічні суспільні проблеми.

У зв'язку з цим англійський економіст Джон Мейнард Кейнс розробив теорію, названу за його ім'ям кейнсіанською. В основі її лежало обґрунтування необхідності державного регулювання економіки.

Однак у 70—80-ті роки надмірне державне втручання в економіку призвело до гальмування розвитку суспільного виробництва. За таких обставин знову стало актуальним неокласичне вчення, яке в західній економічній літературі одержало назву «новий класичний економікс», а сучасна економічна наука одержала назву «економікс».

Поява терміну «економікс» без префікса «політична» не випадкова. Економічна криза в кінці XIX ст. і майже 20-річна депресія показали неспроможність державного втручання в економіку. А засновником «Економікс» як науки став Альфред Маршалл (1842—1924 рр.), глава англійської, або кембріджської школи, прихильник ідеї вільної конкуренції і ринку. Тому в новій назві науки і зникла перша її попередня частина.

8.1. Неокласичне вчення Альфреда Маршалла

Основні роботи Маршалла — «Економіка промисловості» (1889), «Промисловість і торгівля» (1919), «Гроші, кредит і торгівля» (1923), «Принципи економікс» (1890).

У «Принципах економікс» Маршалл глибоко розвинув неокласичне вчення, ґрунтовно виклавши свою теорію вартості (ціни) на основі аналізу вчень Сея, Сеніора, Мальтуса, Госсена, Джевонса, Менгера, Бьом-Баверка, Візера та ін., а також своїх досліджень. Він розвинув маргінальну економічну теорію як основу неокласичного вчення, зробив спробу розв'язати протиріччя теорії граничної корисності і теорії витрат і на основі ґрунтовного вивчення закономірностей взаємодії попиту і пропозиції створив нову теорію ціни. Синтетичне поєднання різних економічних концепцій вартості у теорії Маршалла знайшло підтримку як у неокласиків, так і у неокейнсіанців. На

основі функціонального аналізу Маршалл обґрунтував на мікрорівні закони, закономірності і принципи взаємодії економічних явищ між собою і в цьому розумінні його вчення є основою економічної науки.

Сьогодні неокласична теорія рішуче критикується багатьма економістами. Однак вона залишається основою всіх протиборствуючих поглядів, тим центральним стовбуром, навколо якого формується крона економічного дерева з усім її розмаїттям. Без розуміння основ базової неокласичної моделі не може бути до кінця зрозумілою жодна з сучасних економічних концепцій.

8.1.1. Вартість та фактори виробництва у вченні Маршалла

За Маршаллом вартість, тобто мінова вартість будь-якої речі, виражена в одиницях другої речі, становить кількість одиниць останньої речі, яку можна одержати в обмін на першу. Вартість речі, виражена в грошових одиницях, називається її ціною. Як пише Маршалл, «...ми можемо використати термін «трудова вартість» для вираження кількості праці певного виду, яка буде придбана за продукт, а «реальна вартість» — для вираження кількості необхідних речей, джерел комфорту і розкоші, яку за дану кількість продукту можна придбати» [45, с. 46].

Маршалл погоджується з поділом факторів виробництва на працю, землю (речовини і сили природи) і капітал. Він відмічає, що людина не може створювати матеріальні речі, вона фактично виробляє лише корисності, змінюючи форму і структуру матерії і пристосовуючи її для задоволення певних потреб.

Корисність створюється в результаті праці. Саме її можна визначити «як усяке розумове або фізичне зусилля, здійснюване частково або цілком з метою досягти якого-небудь результату, не рахуючи задоволення, одержуваного безпосередньо від самої виконаної роботи» [43, с. 124]. Так,

наприклад, зусилля в іграх для власного задоволення не є працею. Маршалл пропонує вважати продуктивною будь-яку працю, окрім тієї, яка не досягає поставленої мети, тобто не створює ніякої корисності. До продуктивних працівників він відносить як безпосередніх виробників, так і працівників так званої нематеріальної сфери.

Капіталом Маршалл вважає ту частину багатства, яка виділяється на одержання доходу у формі грошей або на придбання шляхом торгово-промислової діяльності. Підрозділяється капітал на основний і оборотний. До капіталу Маршалл відносить також знання і організацію. Знання, як найбільш потужний двигун виробництва, допомагає людині підпорядкувати природу для задоволення людських потреб, а організація сприяє знанню. Вона має форму підприємства, галузі, держави. За Маршаллом існують тільки два фактори виробництва — природа і людина, а капітал є результатом роботи людини з допомогою сил природи. Але людина сама значною мірою створюється оточуючим середовищем, в якому велику роль відіграє природа. Звідси виходить, що людина є центром проблем виробництва і споживання, а також проблеми розподілу і обміну, яка впливає з відношень між першими двома. Тому вивчення розвитку людини, її ролі у виробництві і підвищенні його ефективності і є кінцевою метою економічної науки.

8.1.2. Ціна попиту як вираження граничної корисності товару

За Маршаллом корисність, яка створюється в результаті праці, є співвідносною бажанню або потребі. Згідно із законом спадаючої граничної корисності загальна корисність речі для людини зростає із збільшенням її придбаної кількості, а гранична корисність, тобто корисність кожної придбаної наступної одиниці речі, зменшується [43, с. 156].

На прикладі бартерної торгівлі у первісній економіці Маршалл показує формування взаємної вигоди при обміні корисностями. Нехай, наприклад, одна

людина має в значній кількості вовну, і її гранична корисність при використанні для всіх можливих цілей низька. Сусід же цієї людини може мати, наприклад, набагато більше деревини, ніж йому потрібно для використання з користю. Якщо кожний з них поступиться тим, що має для нього меншу корисність, і одержить те, що має більшу корисність, то обидва одержать вигоду від обміну.

Маршалл формулює загальний закон рівності граничних корисностей товарів стосовно до їх цін. «Коли людина розпоряджається річчю, яку можна використати для деяких цілей, вона розподілить її між цими цілями таким чином, щоб річ мала рівну граничну корисність у кожному випадку. Якби річ мала при одному виді її використання більшу граничну корисність, ніж при другому, то її власнику було б вигідно вилучити якусь її кількість з другого виду використання і застосовувати в першому» [43, с. 183].

У грошовій економіці ознакою хорошого ведення господарства є такий розподіл засобів на кожний вид видатків, щоб гранична корисність товарів вартістю в один шилінг у всіх випадках була однаковою. При цьому сукупна втрата корисності буде мінімальною, а залишок сукупної корисності виявиться максимальним.

Різницю між ціною, яку покупець згоден заплатити аби мати дану річ, і тієї ціною, яку він фактично платить, Маршалл називає споживчим надлишком або вигодою, яка впливає з володіння даною річчю.

Гранична корисність товару за Маршаллом є граничною ціною попиту на даний товар. Якщо людина купує за рік 10 пачок чаю по 2 гр. од. за пачку, а не 11 пачок, то це показує, що 11-та пачка не варта для людини витрат на 2 гр. од., тобто 2 гр. од. за пачку чаю є для людини мірою корисності чаю, його граничною корисністю, яка ставить межу його покупкам. 2 гр. од. — це гранична ціна попиту на чай [43, с. 158].

Чим більшою кількістю якої-небудь речі володіє людина, тим меншою, за рівних інших умов (тобто при рівності покупної сили грошей і при незмінній кількості грошей в її розпорядженні), буде гранична ціна попиту на дану річ.

Для визначення попиту Маршалл використовує формулу Мілла, за якою під словом «попит» слід розуміти потрібну кількість, причому пам'ятати, що це не фіксована величина, а змінювана залежно від вартості [43, с. 160].

Маршалл виводить загальний закон попиту, згідно з яким чим більша кількість товару, яку необхідно продати, тим нижчою має бути визначена за нього ціна, щоб він міг знайти собі покупців, або, іншими словами, кількість товару, на яку пред'являється попит, зростає при зниженні ціни і скорочується при її підвищенні. Підвищення попиту на будь-який товар означає, що буде куплено більшу кількість товару, ніж за ту ж ціну його було б куплено раніше, і що буде куплено таку ж саму кількість по більш високій ціні.

Уперше застосував Маршалл поняття еластичності як до попиту на товари, так і до попиту на фактори виробництва і до пропозиції. Він сформулював основні закономірності, яким підпорядковується еластичність.

8.1.3. Дія закону спадаючої віддачі в сільському господарстві

Маршалл детально аналізує дію закону спадаючої віддачі в сільському господарстві, вводить поняття граничної дози капіталу і граничної віддачі, межі обробітку ґрунту і надлишкового продукту землі.

Згідно із сучасним трактуванням дія закону спадаючої віддачі полягає в тому, що розширення використання одного фактора виробництва при незмінних затратах решти факторів веде до зниження обсягу граничного продукту, вироблюваного за допомогою затрат даного фактора, починаючи з певної стадії виробництва. Граничний продукт певного фактора — це додатковий продукт або додаткове розширення виробництва, отримані в результаті збільшення цього фактора на одну додаткову одиницю при незмінному значенні решти факторів виробництва.

Як відмічає Маршалл, вперше цей закон сформулював Тюрго (Turgot *Œuvres*. Ed. Daire I, p. 420, 421), як це показав і професор Кеннан, а головні галузі його застосування були розвинуті Рікардо [43, с. 245].

Закон спадаючої віддачі в сільському господарстві Маршалл формулює так: «Кожне прирощення капіталу і праці, вкладуваних в обробіток землі, породжує загалом пропорційно менше збільшення кількості одержуваного продукту, якщо тільки вказане прирощення не співпало в часі з удосконаленням агротехніки» [43, с. 220]. Дозу капіталу (в грошовому еквіваленті за її ринковою вартістю), яка лише відшкодовує витрати на обробіток землі разом з прибутком землероба, не приносячи надлишку для покриття ренти, Маршалл називає граничною дозою, а віддачу від неї — граничною віддачею.

Якщо в якусь землю, бідну чи родючу, вкладається гранична доза капіталу, за якої лише відшкодовуються витрати, і не одержується прибуток для покриття ренти, то можна сказати, що ця доза вкладена на межі обробітку. При цьому винагорода землероба за весь вкладений капітал і працю буде у стільки разів більшою від граничної віддачі на граничну дозу на межі обробітку, скільки доз він вклав. А все, що землероб одержує зверх цього, Маршалл називає надлишковим продуктом землі.

Нехай, наприклад, на певній ділянці землі затрачений капітал у сумі 50 гр. од. і одержано 500 кг продукції. Якщо витратити капіталу 51 гр. од., то продукції буде одержано дещо більше — 505 кг. Якщо припустити, що капітал вкладається послідовними дозами в 1 гр. од., то різницю в 5 кг можна розглядати як продукт, одержаний від затрати 51-ї гр. од. І якщо вартість цього додаткового врожаю тільки відшкодовує разом з прибутком землероба останню вкладену грошову одиницю, то ця вкладена доза капіталу в 1 гр. од. і є граничною. При цьому надлишковий продукт землі становитиме:

$$505 \text{ кг} - 51 \text{ доза} \times 5 \text{ кг} = 505 \text{ кг} - 255 \text{ кг} = 250 \text{ кг}.$$

Якщо попит на продукцію землі зростає безмежно, то дія закону спадаючої віддачі стає непереборною, хоч вона і сповільнюється під дією факторів технічного прогресу.

Маршалл формулює також закони зростаючої та постійної віддачі [43, с. 404—405], показує тісну подібність закону спадаючої віддачі із законом попиту. Віддачу, яку земля дає на дозу капіталу і праці, можна вважати ціною, яка пропонується землею за цю дозу, тобто ціною попиту, а таблицю віддач, які земля дає на кожну наступну дозу, можна назвати шкалою віддач або шкалою попиту. На основі тісної подібності закону спадаючої віддачі і закону попиту Маршалл звертає увагу на те, що форми розподілу, обумовлені тенденціями спадаючої корисності і спадаючої віддачі, підпорядковуються точно тим же законам [43, с. 242].

8.1.4. Ціна попиту на майбутнє задоволення

Маршалл вводить поняття ціни попиту на майбутнє задоволення і розглядає питання кількісного виміру його нинішньої вартості.

При використанні товару з відстрочкою в майбутнє людина віддає перевагу задоволенню в сьогодні. Принесення в жертву задоволення в сьогодні в ім'я одержання його в майбутньому Маршалл пропонує назвати «очікуванням» замість терміну «утримання», висунутого Сеніором. Як відзначає Маршалл, положення про те, що не «утримання», а «очікування» винагороджується процентом і служить фактором виробництва, було висунуто Маквейном у гарвардському *Journal of Economics* за липень 1887 р. [43, с. 312].

Ціна попиту на нагромадження, тобто на майбутнє задоволення, відображає додаткову продуктивність зусиль, затрачених для задоволення майбутніх потреб. Наприклад, додаткове задоволення людини від побудованого нею будинку, який приніс додаткові вигоди і зручності, — це і є ціна, одержана за працю і очікування. Ціна попиту на нагромадження тотожна процентові на капітал як винагороді за втрати, з якими пов'язано очікування майбутнього задоволення від матеріальних ресурсів.

Маршалл показує, що при оцінці нинішньої граничної корисності джерела задоволень, яке віддалене в часі, необхідно вносити поправку на його невизначеність і на різницю в значенні для різних людей віддаленості в часі задоволення в порівнянні з найближчим.

Якщо вірогідність одержання задоволення становить, наприклад, 3:1, тобто три шанси з чотирьох, то вартість очікування утворює $\frac{3}{4}$ його вартості при 100 % гарантії. Коли очікуване задоволення і не гарантоване, і віддалене в часі, то доводиться із його повної вартості робити подвійне відрахування. Припустимо, що людина віддала б 10 шилінгів за якесь задоволення за умови 100 % гарантії його негайного одержання, але яке в дійсності могло б бути одержане через рік при вірогідності одержання 3:1. Припустимо також, що особа дисконтує майбутнє з розрахунку 20 % річних. Тоді вартість очікування нею цього задоволення становитиме $\frac{3}{4} \times \frac{80}{100} \times 10$ шил., тобто всього 6 шил.* [43, с. 189].

Однак Маршалл відмічає інстинктивний характер такої оцінки майбутніх задовольень у зв'язку з неможливістю точного порівняння задовольень, одержуваних у різний час, а також у зв'язку з передбаченням про те, що скидка на майбутнє задоволення відповідає експоненціальному закону.

8.1.5. Витрати виробництва та ціна пропозиції

Маршалл дає своє визначення витратам (cost) і затратам виробництва (expenses). Виходячи з того, що виробництво товару вимагає докладання всіх видів праці і застосування капіталу у різних його формах, Маршалл пише: «Затрати різних видів праці, прямо чи опосередковано зайнятої у його (товару — від автора) виробництві, разом з утриманням, або, вірніше, очікуванням, необхідним для нагромадження застосовуваного в його виробництві капіталу, іншими словами, всі ці зусилля і жертви в сукупності ми

* Примітка. При цьому Маршалл посилається на вступну главу роботи Девонса «Theory of Political Economy».

станемо називати реальними витратами для виробництва товару. Суми грошей, які доводиться платити за ці зусилля і жертви, ми назвемо або грошовими витратами виробництва, або, для стислості, витратами виробництва; вони утворюють ціни, які потрібно виплачувати за належну пропозицію зусиль і жертв, необхідних для виробництва даного товару, іншими словами — ціну цієї пропозиції» [44, с. 21—22]. І далі: «...витрати для виробництва певної кількості даного товару дорівнюватимуть цінам пропозиції відповідних кількостей факторів його виробництва. А сума цих цін пропозиції складе ціну пропозиції вказаної кількості товару» [44, с. 22].

У валові витрати виробництва Маршалл включає і валові управлінські видатки як ціну пропозиції підприємницької здатності розпоряджатись капіталом.

Сумарні витрати підприємства складаються із спеціальних, прямих, або основних, і з загальних, або додаткових. До спеціальних відносяться видатки на сировину, зарплату робітників і на надмірний знос обладнання. До додаткових відносяться фіксовані витрати: в першу чергу платежі за важке обладнання, в яке вкладена значна частина капіталу підприємства, та оплата вищих службовців [44, с. 44—45].

8.1.6. Визначення величини витрат і доходів

залежно від періоду очікування

Маршалл показує способи визначення величини витрат і доходів залежно від періоду очікування при вкладеннях. Нехай, наприклад, людина своїми силами буде будинок. При цьому їй доводиться, як відмічає Маршалл, «майже інстинктивно намічати збільшення обсягу затрачуваних зусиль у геометричній прогресії (дещо на зразок складного процента) на період між кожним наступним вкладеним зусиллям і моментом завершення будівництва

будинку і його готовності до використання» [44, с. 35]. Корисність уже готового будинку, або розмір віддачі на затрати, повинен перевищувати сам обсяг затрат на таку суму, яка підвищує рівень складного процента пропорційно тривалості періоду очікування.

Очікування є таким же елементом витрат виробництва, як і зусилля, і з його нагромадженням входить до складу витрат.

Збільшення будь-якого елемента витрат на основі складного процента можна позначити як нагромадження, подібно тому як терміном «дисконтування» виражається вартість майбутнього задоволення.

При підведенні балансу минулих затрат на день початку функціонування підприємства необхідно підсумувати всі чисті витрати і додати до них нагромажені складні проценти по кожному елементу витрат.

У балансі майбутніх видатків необхідно підсумувати всі чисті надходження і з суми кожного з них відрахувати складні проценти за період, на який воно відстрочується. Дисконтована таким чином сукупність чистих надходжень співставляється із сукупним обсягом витрат, і якщо при цьому вони рівні, то підприємство лише відшкодовує свої витрати. При визначенні витрат необхідно врахувати також вартість власної праці підприємця.

8.1.7. Формування ринкової ціни товару

Маршалл показує вплив корисності і витрат виробництва на вартість. Він відмічає, що «принцип витрат виробництва» і принцип «кінцевої корисності», без сумніву, є складовими частинами одного загального закону попиту і пропозиції» [45, с. 282].

У результаті взаємодії попиту і пропозиції встановлюється ціна товару.

Можна було б з однаковою підставою сперечатись про те, регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як і про те, верхнє чи нижнє лезо ножиць розрізає шматок паперу [44, с. 31—32]. Ціна покупки предмета

буде диктуватись бажанням людини придбати його і одночасно кількістю грошей, яку може дозволити собі витратити ця людина. Однак на ціну буде впливати обсяг пропозиції предмета, яка в свою чергу залежить від витрат на його виробництво. Далеко не точним буде стверджувати, що ціна за рідкісну книгу буде визначатись виключно попитом.

Є також товари, які практично повністю підпорядковані дії закону постійної віддачі, тобто незалежно від їх виробленої кількості середні витрати на їх виготовлення приблизно на одному рівні. У цьому випадку нормальний рівень, біля якого коливається ринкова ціна, і становить витрати виробництва. Однак при цьому попит на ці товари може змінюватись, а разом з ним змінюватись і ринкова ціна. Тому помилковим буде також стверджувати, що ринкова ціна визначається виключно витратами виробництва.

Маршалл доходить висновку, що «як загальне правило, чим коротший розглядуваний період, тим більше належить враховувати в... аналізі вплив попиту на вартість, а чим цей період довший, тим більшого значення набирає вплив витрат виробництва на вартість» [44, с. 33].

У короткострокові періоди діє фактична або ринкова вартість товару, яка формується під впливом нерівномірних факторів, що проявляють себе нерегулярно. У довготермінові періоди такі фактори взаємно погашають вплив один одного, а вартість в кінцевому підсумку повністю визначають постійно діючі причини. Згідно з доктринами А. Сміта й інших економістів нормальна, або «природна», вартість товару — це та його середня вартість, яку економічні сили утворюють лише в кінцевому підсумку.

8.1.8. Теорія рівноваги попиту і пропозиції — загальні висновки

Виробництво фактора виробництва, чи товару, здійснюється доти, поки існує рівновага між попитом і пропозицією. Кількість товару і його ціна, кількість факторів і їх ціни — всі ці елементи взаємно регулюють один одного,

як, наприклад, декілька кульок, які лежать у чаші, регулюють положення одна одної.

Так, попит і пропозиція чинять рівний вплив на заробітну плату і ні один ні другий елемент не може претендувати на переважну роль, оскільки на неї не може претендувати жодне із лез ножиць чи жодна з опор арки. Заробітна плата має тенденцію дорівнювати чистому продукту праці; гранична продуктивність праці регулює ціну попиту на неї; але, з другого боку, заробітна плата знаходиться в тісному, хоч непрямому і складному зв'язку з витратами відтворення, навчання і утримання продуктивних працівників. Різні боки цієї проблеми взаємно регулюються, а це забезпечує дію тенденції вирівнювання ціни попиту і ціни пропозиції; заробітна плата регулюється не ціною попиту і не ціною пропозиції, а всією сукупністю причин, які регулюють попит і пропозицію [44, с. 235].

На взаємодію попиту і пропозиції і формування цін на товари і фактори виробництва на ринку впливає територіальний фактор, а особливо фактор часу.

На ринку з дуже коротким періодом існування, такому, наприклад, як зернова біржа в базарний день, поведінка продавців залежить дуже мало, якщо взагалі залежить від витрат виробництва. Вони керуються головним чином існуючим попитом на товар і запасами цього товару.

В умовах же жорсткого стаціонарного стану, при точній відповідності попиту і пропозиції, нормальні витрати виробництва, граничні витрати і середні витрати (включаючи ренту) склали б одну і ту ж величину як для довгих, так і для коротких періодів [44, с. 195—196].

8.1.9. Межі використання факторів виробництва

Маршалл досліджує відношення граничних витрат виробництва до вартості в нормальних умовах у тривалих періодах. При цьому він вирішує проблему меж використання факторів виробництва в умовах дії закону

спадаючої віддачі на основі принципу рівності граничних витрат виробництва і чистого продукту фактора у вартісному вираженні та формулює принцип заміщення факторів.

Граничні витрати виробництва за Маршаллом «...це витрати виробництва тих товарів, які знаходяться взагалі на межі доцільності виробництва і які не варто було б виробляти зовсім, якби очікувана ціна на них була нижче» [44, с. 60]. При цьому Маршалл підкреслює, що граничне використання факторів і витрати не регулюють вартість, а самі поряд з вартістю регулюються загальними відносинами попиту і пропозиції [44, с. 100].

Виробництво фактора виробництва, чи товару, здійснюється до тієї межі, де існує рівновага між попитом і пропозицією.

Зміна обсягу виробництва товару, як звичайно, супроводжується зміною кількості різних факторів виробництва. Підприємець сам вибирає необхідні фактори виробництва.

При цьому, як відмічає Маршалл, «сума цін, оплачувана ним за фактично використовувані ним фактори, як правило, менше суми цін, які йому довелось би заплатити за будь-яку іншу групу факторів, здатну замінити вибрану ним групу, оскільки щоразу, коли, на його думку, це виявилось би не так, він, як правило, приступив би до заміни більш дорогого пристрою або технологічного процесу менш дорогим» [44, с. 93]. Такий принцип заміни більш дорогої групи факторів менш дорогою Маршалл називає принципом заміщення. Цей принцип діє на всі економічні процеси.

Коли для досягнення однакового результату можна використати один з двох факторів чи один з двох способів, то застосування знаходить той, який принесе більшу вигоду пропорційно витратам. Однак збережеться відрізок, у рамках якого виявиться байдужим, який з даних факторів чи способів прийняти. На цьому граничному відрізкові застосування кожного з них чиста вигода, виражена в прирості грошової вартості продукту, буде пропорційна витратам. Наприклад, коли якогось результату можна досягти, використовуючи як кваліфіковану, так і некваліфіковану працю, то заробітна плата кваліфікованої і некваліфікованої праці знаходиться в такому ж

співвідношенні, як і співвідношення продуктивності кожного з цих видів праці на межі байдужості.

При використанні і заміні факторів підприємець визначає, яка частка чистого продукту (тобто чистої прибавки до вартості його валового продукту) одержана в результаті додаткового використання якого-небудь фактора. Чистий продукт визначається після відрахування додаткових витрат, пов'язаних із застосуванням фактора, і додавання суми будь-яких побічних збережень. Наприклад, якщо в пиві збільшити кількість хмелю, то це призведе до підвищення якості пива і його ціни. Якщо така добавка хмелю не пов'язана з додатковими зусиллями чи затратами, то додаткова вартість, надана пиву в зв'язку з підвищенням ціни, і становить граничний чистий продукт хмелю. Кожний фактор виробництва використовується до тієї межі, при якій чистий продукт цього фактора уже не перевищує ціни, яку довелось за нього заплатити.

Як відмічає Маршалл, принцип заміщення тісно пов'язаний з тенденцією спадаючої віддачі від будь-якого надмірного прикладення ресурсів або енергії на якій-небудь ділянці. Даний принцип настільки споріднений принципу скорочення граничної корисності, який, як звичайно, впливає із зростання витрат, що деякі випадки застосування обох принципів майже ідентичні [44, с. 41].

Межу використання фактора і визначення чистого продукту Маршалл показує також і на прикладі найму робочої сили [44, с. 216—219]. Так, якийсь фермер вирішує питання, чи найняти йому ще одного пастуха овець. Фермер вважає, що, найнявши ще одного пастуха, він зекономить на втратах ягнят та інших втратах, внаслідок чого стадо овець зросте на 20 голів. Це означає, що чистий продукт від використання одного додаткового працівника становитиме 20 голів овець. Фермер візьме до себе на ферму додаткового робітника тоді, коли він йому обійдеться значно дешевше, ніж еквівалент ціни 20-ти овець. Але якщо робітник буде коштувати для фермера майже стільки, скільки коштують 20 овець, то останній буде сумніватись у доцільності такого найму.

Тому такого робітника можна назвати граничним пастухом, через те що його використання є граничним.

Розмір додаткового продукту, який можна одержати від праці цього пастуха, значною мірою залежить від числа вже наявних у фермера пастухів. А це, в свою чергу, зумовлюється попитом і пропозицією цих робітників, попитом на баранину і вовну, площею угідь для ведення вівчарства, продуктивністю праці пастухів та іншими причинами.

Арифметичну ілюстрацію прикладу Маршалл наводить у таблиці 8.1 [44, с. 217].

Таблиця 8.1

Число пастухів	Поголів'я овець	Продукт останнього пастуха	Середній продукт на 1 пастуха	Заробітна плата	Перевищення (2) над (5)
1	2	3	4	5	6
8	580	—	72,5	160	420
9	615	35	68,33	180	435
10	640	25	64	200	440
11	660	20	60	220	440
12	676	16	56,33	240	436

Колонка 2 показує кількість овець разом з належною кількістю вовни, яка може бути продана. В прикладі допускається, що збільшення числа пастухів з 8 до 12 не підвищує загальну суму витрат на експлуатацію ферми і що воно в одних відношеннях скорочує тягар турбот фермера, а в інших посилює, внаслідок чого не потрібно враховувати ні те, ні друге. Поданий у колонці 3 продукт, що створюється кожним додатковим робітником, утворює перевищення відповідної величини в колонці 2 над попередньою величиною в тій же колонці 2. Колонка 5 показує затрати на оплату праці пастухів при нормі 20 овець на одного пастуха, колонка 6 — надлишок, який залишається понад загальні витрати, включаючи фермерський прибуток і ренту.

Із просуванням вниз числа в колонці 3 зменшуються, а в колонці 6 спочатку збільшуються, потім залишаються без зміни і нарешті зменшуються.

Це показує, що фермеру однаково вигідно наймати 10 чи 11 робітників, але менш вигідно наймати 8, 9 чи 12. Одинадцятий робітник (володіє нормальною продуктивністю) — це граничний пастух, якого, при існуючих умовах на ринку праці і на ринку овець, можна найняти на рік за винагороду 20 овець. Якби умови ринку диктували плату 25 овець, то числа в колонці 6 склали б відповідно: 380, 390, 390, 385 і 376. Тому цей конкретний фермер, мабуть, найняв би на одного пастуха менше і запропонував на ринку меншу кількість овець.

Поняття граничного використання будь-якого фактора виробництва пов'язано із законом спадаючої віддачі від збільшення його використання як на окремих підприємствах, так і в цілих галузях. Так, збільшення загального розміру капіталу, який застосовується в сільському господарстві країни, всі землі якої розділені між підприємцями, спричиняє зменшення віддачі його сукупного продукту.

8.1.10. Співвідношення і взаємодія між капіталом і працею

Фактори виробництва пов'язані один з одним подвійним відношенням. З одного боку, вони конкурують за зайнятість, і той фактор, продуктивність якого відносно витрат вище, витісняє другий фактор, чим обмежує ціну попиту на нього. З другого боку, фактори формують сферу зайнятості один для одного, а національний дивіденд є єдиним джерелом попиту на всі фактори.

Ріст речового капіталу може в окремих галузях випадково зменшити сферу зайнятості для ручної праці, але в цілому приводить до значного розширення попиту на ручну працю і всі фактори виробництва. В зв'язку з цим значно зростає і національний дивіденд. Оскільки посилення конкуренції речового капіталу за зайнятість знизить норму процента, то загальний продукт капіталу і праці буде розділятися у більш сприятливому співвідношенні для праці, ніж раніше. Головною вигодою для праці, яка випливає з росту капіталу,

є не створення нових сфер зайнятості, а зростання нового продукту землі, праці і капіталу і зменшення частки цього продукту, яка виділяється як винагорода даної суми капіталу (очікування) [45, с. 85].

При випереджаючому зростанні капіталу порівняно із заробітною платою, ймовірному зниженні норми процента і підвищенні рівня заробітної плати сукупна частка капіталу може зростати швидше, ніж сукупна частка праці. Дане положення А. Маршалл пояснює на такому прикладі [45, с. 89—90].

Нехай, наприклад, якась частина капіталу C , пов'язана з якоюсь масою праці L , збільшує продукт на $4p$, з яких $1p$ виступає як процент на капітал, а решта $3p$ припадають на працю. Припустимо, що кількість праці подвоюється, а кількість капіталу збільшується в чотири рази при незмінній продуктивності капіталу і праці. Тоді $4C$ разом з $2L$ вироблять $2 \times 3p + 4p = 10p$. Припустимо тепер, що норма процента на капітал знижується на $2/3$ початкової величини. Тоді на $4C$ припадає лише $8/3$ замість $4p$, а на працю залишиться $22/3$ замість $6p$, тобто сума винагорода на кожную частину капіталу повинна зменшитися, а на кожную частину праці — зрости. Однак загальна сума доходу, яка припадає на капітал, має збільшитися в пропорції $8/3 : 1 = 8/3$, тоді як винагорода за працю зросте в меншій пропорції $22/3 : 3 = 22/9$.

8.1.11. Національний дохід та його розподіл, гранична потреба

Чиста сукупність усіх вироблених товарів у країні є справжнім джерелом утворення цін попиту на всі ці товари, а, отже, і на фактори виробництва, які використовуються для їх виготовлення. Чиста сукупність вироблених товарів, тобто чистий дохід або національний дивіденд, чи національний дохід, визначається як різниця між валовим продуктом і витраченими на його виробництво сировиною і напівфабрикатами та зносом і

знецінюванням обладнання. Сюди включається і чистий дохід від інвестицій за кордоном.

Даний національний дивіденд є одночасно і єдиним джерелом оплати факторів виробництва; він поділяється на доходи від праці, процент на капітал і надлишок для виробника або ренту від землі чи інших диференціальних переваг для виробництва. Національний дивіденд включає їх як єдине ціле і сам цілком розподіляється між ними пропорційно граничній потребі населення в послугах факторів виробництва.

Під граничною потребою розуміється потреба на тому рівні, на якому людям байдуже, чи купувати більше послуг (або плодів послуг) одного фактора, чи послуг (або плодів послуг) іншого фактора. Коли не відбувається різких змін у техніці виробництва або в загальному економічному стані суспільства, пропозиція кожного фактора досить ґрунтовно регулюється витратами його виробництва [44, с. 239].

8.1.12. Прибуток

Чистим доходом, або прибутком підприємства, за Маршаллом є різниця між його доходами і витратами протягом року. Прибуток зумовлюється трьома елементами: наявністю капіталу, підприємницьких здібностей і наявністю організації, за допомогою якої поєднуються перші два елементи, забезпечується їх участь у виробництві [45, с. 5]. На перший елемент одержується дохід у вигляді процента, сукупний дохід другого і третього елементів Маршалл називав валовим доходом від управління, а дохід, який вилучається тільки другим елементом, визначається як чистий дохід від управління.

Норма прибутку визначається головним чином конкуренцією між підприємцями. Прибуток як частина нормальних витрат виробництва будь-якого товару не може на довгий час відхилятися від разом взятих нормальної

ціни пропозиції необхідного капіталу, нормальної ціни пропозиції здібностей і енергії, необхідних для управління підприємством, і нормальної ціни пропозиції тієї організації, шляхом якої об'єднуються відповідні ділові здібності і капітал.

Однак за Маршаллом загального закону, який визначав би середню норму прибутку, не може існувати в силу природи речей, в зв'язку з нечіткістю існуючих визначень прибутку, з різною трудомісткістю управління підприємствами в різних галузях, з різними розмірами підприємств.

Маршалл відмічає, що масштаби управлінської роботи більшою мірою залежать від суми використовуваного оборотного капіталу, ніж від суми основного. Тому норма прибутку буде низькою в галузях з непропорційно великою кількістю капітального обладнання, яке вимагає незначного обслуговування і догляду, наприклад, в залізничних, водопостачальних компаніях.

При даному співвідношенні між основним і оборотним капіталом робота по управлінню буде важчою і норма прибутку буде вищою там, де вище сума заробітної плати в порівнянні з витратами на матеріали і вартістю запасів.

Маршалл відмічає, що в галузях, де спекулятивний елемент не має великого значення, і управління полягає головним чином у нагляді, примірним, але зручним показником обсягу роботи підприємства, за яким визначаються доходи від управління, може стати загальна сума заробітної плати. При цьому найменш неточне твердження, яке може бути запропоноване для відображення загальної тенденції до вирівнювання прибутку в різних галузях, буде полягати в тому, що при використанні рівних капіталів прибутки наближаються до певного щорічного процентного показника від усієї маси капіталу, як і до певного процентного показника від загальної суми заробітної плати.

8.1.13. Відсоток на капітал

Маршалл пише, що «дохід, який вилучається з капіталу, уже інвестованого в конкретні об'єкти, як, наприклад, фабрики чи судна, становить, по суті, квазіренду і може вважатись відсотком лише за умови припущення, що капітальна вартість інвестицій залишилась незмінною... вираз «загальна ставка відсотка», точно кажучи, придатний лише до очікуваного чистого доходу від нових інвестицій незайнятого капіталу» [44, с. 236].

Застосування капіталу служить джерелом прибутку, і позичка його вимагає винагороди. Ціною, яка сплачується на ринку за використання капіталу, є відсоток на капітал. Даний відсоток наближається до рівноважного рівня, за якого сукупний попит на капітал на даному ринку при даній відсотковій ставці дорівнює сукупному обсягові капіталу, який надходить туди по цій же відсотковій ставці.

Слід відмітити, що значне розширення попиту на капітал виразиться спочатку у підвищенні ставки відсотка, а вже через деякий час, залежно від масштабу ринку, — у збільшенні пропозиції капіталу; підвищення ставки відсотка викличе відтік капіталу з тих галузей його застосування, де гранична корисність його найнижча.

Підвищення ставки відсотка або ціни попиту на збереження призводить до збільшення обсягу нагромадження, хоч, як відмічає Маршалл, на збереження впливає багато причин, окрім відсоткової ставки, а на збереження багатьох людей відсоткова ставка справляє дуже незначний вплив. Адже великі маси людей віддають перевагу сьогоdnішнім, а не відкладеним на майбутнє задоволенням і не бажають «очікувати» [44, с. 235—236].

Як відмічає Маршалл, деякі економісти, такі як Уільям Томпсон, Родбертус та ін. (і в першу чергу К. Маркс — *від автора*) доводили, що праця завжди створює добавку зверх заробітної плати і зносу капіталу, дана добавка є джерелом відсотка, її привласнює капіталіст, який експлуатує працю. Звідси робиться висновок, що в інтересах загального щастя і справедливості слід

заборонити приватну власність на засоби виробництва, крім тих, які необхідні для власних потреб.

Але, як пише Маршалл, «неправильно, що виробництво пряжі на фабриці після відрахування на знос машин становить продукт праці робітників. Воно є продуктом їх праці, але також і праці підприємця, менеджерів, які допомагають йому, і застосованого у виробництві капіталу, а останній сам є продуктом праці і очікування. Якби ми визначили, що воно є продуктом тільки праці, а не праці і очікування, ми повинні були б, безсумнівно, силою невмолимої логіки визнати також, що не існує ніякої основи для відсотка, тобто для винагороди за очікування...» [44, с. 294].

Так само як додаткове зусилля означає жертву з боку працюючого, так і відкладання задоволення на майбутнє означає жертву з боку того, хто відкладає. І якщо в результаті відкладання і застосування при цьому у виробництві капіталу сукупне задоволення зростає так само напевно, як і при збільшенні кількості праці, тоді не може відповідати істині те, що вартість речі просто залежить від кількості затраченої на її виробництво праці. При спробі відстояти це твердження мовчазно мали на увазі, що послуги капіталу є даровим благом, яке надається без будь-яких жертв і тому не потребує винагороди, а тому не існує економічної основи для існування відсотка.

Коли говорять про відсоток на капітал, то звичайно мають на увазі, що він становить просто дохід на капітал або просто винагороду за очікування. Однак це можна назвати «нетто»-відсотком. Визначення ж «відсоток» включає в себе, окрім «нетто»-відсотка, й інші елементи, і його можна назвати «валовим» відсотком. До інших елементів відноситься страхування проти ризику, пов'язаного з можливістю неповернення позички, і управлінський дохід, як відшкодування зусиль, які затрачає позикодавець для зведення цього ризику до мінімуму. Для валового відсотка не характерна тенденція до вирівнювання, тоді як нетто-відсоткові така тенденція властива.

8.1.14. Утворення прибутку, ренти, квазіренти

Виробник, вкладаючи ресурси в сировину чи робочу силу, одержує продукт, продавши який, він відновлює свій вільний капітал. Цей капітал знову вкладається впритул до межі, за якою віддача настільки зменшиться, що прибуток буде відсутній.

Але коли виробник інвестує свої ресурси в землю чи в машини, то розмір віддачі на капіталовкладення може різко відрізнятись від очікуваної. Дохід при цьому регулюватиметься ринком збуту продукції, на який значною мірою впливатимуть нові винаходи, зміни моди і т. д. протягом життя машини і вічного життя землі. На дохід індивідуального виробника буде впливати різниця між постійністю пропозиції землі і можливістю безмежного збільшення пропозиції машин.

Маршалл підкреслює, що ціна речі має бути достатньою, щоб відшкодувати витрати виробництва тих виробників, які виробляють продукцію за самих несприятливих умов. Якщо ж ціна не відшкодуватиме таких витрат, то вказані виробники призупинять або скоротять своє виробництво, а недостатня пропозиція цієї речі в порівнянні з попитом підвищить її ціну. Коли ринок знаходиться у рівновазі, а річ продається по ціні, що відшкодує витрати, які виникають за несприятливих умов виробництва, то у виробників, які мають сприятливі виробничі умови, виникає надлишок зверх величини їх витрат. Якщо такий надлишок обумовлюється вільними дарами природи, то він називається рентою виробника. Ціна продукту дорівнює витратам виробництва тієї його частини, виробленої на межі, на якій діють такі несприятливі умови, за яких рента не виникає [44, с. 198]. При цій ціні забезпечується лише нормальний прибуток.

Якщо нові винаходи не призводять до старіння застосовуваних машин і при цьому зберігається стійкий попит на виготовлювану з їх допомогою продукцію, то вона постійно надходить у продаж за ціною, що приблизно

дорівнює витратам виробництва, а машини звичайно приносять нормальний прибуток на ці витрати.

Вільний капітал, вкладуваний при цьому знову у виробництво, приносить процент, як відношення чистого грошового доходу до суми вкладеного капіталу.

Однак, що стосується старих інвестицій капіталу в землю, машини, будівлі та ін., вартість яких змінилась, то дохід на них більш правильно трактувати не як «процентна ставка», а як різновидність ренти, яка називається квазірентою. При цьому вартість уже інвестованого капіталу становить капіталізовану (дисконтовану) вартість його чистого доходу (квазіренти). З цього приводу Маршалл пише: «Наприклад, можна, вірогідно, прийняти, що застосований у господарстві капітал у розмірі близько 7 млрд. ф.ст. вміщений у різні галузі англійської економіки по ставці близько 3 % (нетто-відсоток). Однак таке твердження, хоч і зручне і для багатьох цілей виправдане, не є точним. Правильніше буде сказати, що, приймаючи ставку нетто-відсотка на інвестиції капіталу в кожній з вказаних галузей (тобто на граничні інвестиції) в розмірі близько 3 %, ми в результаті одержуємо від застосування в різних галузях господарства капіталу такий сукупний чистий дохід, який при капіталізації його в 33 % річних (тобто на базі ставки 3 %) складе приблизно 7 млрд. ф.ст.) [44, с. 300].

Утворення ренти і нормального прибутку Маршалл показує на такому прикладі [44, с. 106]. Припустимо, що випав метеоритний дощ з кількох тисяч крупних каменів надзвичайної твердості, здатних різати будь-який матеріал. Власники цих каменів, що зберуть їх і продадуть підприємцям, одержать переваги від застосування цих каменів у виробництві і відповідний надлишковий дохід. Даний дохід являється рентою. Розмір його буде регулюватись обсягом попиту на продукцію, з одного боку, і наявною кількістю каменів — з другого. Вартість каменів визначається шляхом капіталізації доходу, який вони забезпечують, а цей дохід у свою чергу регулюється чистою вартістю продукції, що виробляється з допомогою каменів.

Податок на камені, який стягується з підприємця, що їх використовує, знизить їх чисту віддачу на величину цього податку і цілком ляже на продавців каменів.

А тепер уявимо, що камені виявились ламкими і швидкозношуваними, а запас їх невичерпний, і камені можна одержувати швидко і надійно при майже постійних витратах. У цьому випадку вартість (ціна) каменів буде завжди дуже близькою до цих витрат. Коливання попиту незначно впливатимуть на ціну, оскільки навіть найменша зміна ціни швидко викличе великі зрушення в їх запасі на ринку. В такому випадку дохід, одержуваний від застосування каменів, буде завжди близьким до нормального процента на витрати, пов'язані з придбанням каменів, або близький до нормального прибутку, коли бізнесмен у складі прибутку враховує свою працю.

Податок на камені ляже в цих умовах на того, хто їх застосовує.

Квазірента є невинуватим необхідністю прибутком, одержуваним зверх нормального прибутку в короткі періоди — коротші від часу, необхідного для введення і повного запровадження в практику нових удосконалень і речового капіталу. Квазірента при цьому залежить від ціни і попиту на продукт, оскільки невивстає часу для пристосування різних факторів виробництва до попиту.

Що ж стосується довгих періодів — довших від часу, необхідного для введення і повного запровадження в практику нових удосконалень, — то квазірента при цьому становить нормальний відсоток (або нормальний прибуток, коли сюди включаються і управлінські доходи) на вільний капітал, який представлений певною сумою грошей, вкладеною у виробництво. Затрати, пов'язані з удосконаленням, включаються безпосередньо в граничні витрати виробництва, і вони прямо впливають на ціни пропозиції для довгого періоду. А чистий дохід (нормальний прибуток), вилучуваний з даних удосконалень, становить лише ціну зусиль і жертв тих, хто здійснює ці удосконалення.

Однак Маршалл відмічає, що не існує чіткої розмежувальної лінії між довгими і короткими періодами, тому що немає їх і між новими та старими інвестиціями капіталу, бо кожний з цих видів капіталу поступово

перетворюється один у другий. Однак існують проблеми вартості по періодах, до яких вони відносяться [44, с. 65, 102].

Як пише Маршалл, основні витрати, характерні для довгих періодів, перетворюються у допоміжні, коли йдеться про короткі періоди. Відповідно здійснюється перехід від процента на вільний капітал до квазіренти з капіталу, який одержав матеріалізоване втілення [44, с. 111—112].

Але можна сказати і навпаки, що додаткові витрати, характерні для коротких періодів, перетворюються в основні витрати, коли йдеться про довгі періоди; відповідно здійснюється перехід від квазіренти з матеріалізованого діючого капіталу до процента на вільний капітал.

Наприклад, для довгих періодів особливо важливо, щоб ціна продукції покривала як основні, так і допоміжні витрати. Інакше виробництво неминуче зупиниться, якщо ціна не покриє вартості використовуваного вугілля і сировини, як і тоді, коли ціна не забезпечить хоч би помірний процент на вкладений в машини капітал.

У короткі періоди підприємство може підтримувати активну діяльність протягом року і навіть більше, коли його доходи незначно перевищують основні витрати, а стаціонарні споруди «працюють практично даром». Але коли ціна падає так низько, що не окупує протягом року навіть витрати на заробітну плату, сировину, вугілля та ін., тоді виробництво може різко зупинитись.

Маршалл звертає увагу на те, що рента, квазірента і нормальний процент (чи прибуток) на поточні інвестиції — це різні ступені доходів, що приносяться факторами виробництва. Процент на вільний капітал і квазірента на старе вкладення капіталу поступово переходять один в другу. Не є ізольованою категорією і земельна рента, оскільки майже вся фактично використовувана земля містить елемент капіталу.

Маршалл підтримує точку зору, згідно з якою дохід, вилучуваний з машин, за своїми властивостями близький до ренти. Так, наприклад, як підприємцю при збільшенні обсягу роботи вигідніше купити четвертий станок, ніж надмірно використовувати три наявні, які при цьому будуть давати

зменшену віддачу, так і фермерові, який старанно обробив свою землю, вигідніше використовувати додаткову площу, навіть з виплатою більшої ренти, ніж намагались одержати більший продукт з наявної уже старанно обробленої землі. Хоч у чистому вигляді елементи рідко відособлюються як в матеріальному світі, так і в духовному, однак економісти навчилися виявляти природу складних економічних категорій, а значить і поводитись з ними.

8.1.15. Особливості утворення ренти в землеробстві

Маршалл відзначає особливості ренти в землеробстві. Розмір вирощеного продукту, а звідси і граничний рівень обробітку землі (тобто межа прибуткового прикладення капіталу і праці до кращих і гірших земель рівною мірою) визначаються загальними умовами попиту і пропозиції. Попит визначається чисельністю населення, інтенсивністю потреб населення в продукті, наявністю засобів для оплати продукції. Пропозиція ж визначається площею і родючістю землі, чисельністю засобів виробництва і витратами виробництва.

Всяке збільшення чистого доходу внаслідок дії сил природи, яке не є результатом спеціальних затрат землевласника, слід вважати в усіх випадках рентою. Якщо застосування нового методу обробітку виявляє приховані до цього часу можливості ґрунту і він починає приносити землеробу набагато більший дохід над нормальним прибутком на межі прикладення капіталу, то таке перевищення доходу і відноситься до справжньої ренти.

Маршалл відмічає, що надлишковий прибуток є рентою за певних умов, коли власник землі може стягти ренту з орендаря за користування землею. Джерелами ренти Маршалл називає такі: вартість ґрунту в його первісному природному стані; покращання землі людиною; ріст щільності і багатства населення і розвиток засобів сполучення. Наприклад, ріст населення, підвищення попиту на продукцію і її ціни сприяє зменшенню кількості

продукту, необхідного фермерові для відшкодування його затрат капіталу і праці, і тим самим збільшенню надлишкового продукту (ренти). Розвиток засобів сполучення сприяє економії затрат.

У короткі періоди, крім справжньої ренти, існує і квазірента як дохід, вилучуваний із використовуваних існуючих засобів виробництва.

Оскільки рента являє собою додатковий чистий дохід (як результат дії сил природи) над нормальним прибутком (який створюється при граничному використанні ресурсів) на землях різної родючості, то за Маршаллом «думка, згідно з якою наявність гіршої землі або інших факторів виробництва веде до підвищення ренти з кращих факторів, не просто неправильна. Вона прямо протилежна істині. Справа в тому, що, коли гірша земля зазнає поведі і втрачає здатність взагалі що-небудь виробляти, обробіток інших земель доводиться робити більш інтенсивним; тому ціна продукту підвищиться, а рента звичайно становиться більш високою, ніж тоді, коли ця гірша земля просто вносить малий вклад в загальний обсяг продукції» [44, с. 115—116].

Маршалл говорить про те, що не існує абсолютної міри родючості землі. Родючість різних земель змінюється залежно від способів обробітку ґрунту і відносної вартості окремих культур. Багато земель, які при екстенсивному обробітку є найменш родючими, при інтенсивному обробітку потрапляють у найбільш родючі, наприклад, заболочені землі після осушення. Взагалі ж незалежно від ступеня придатності окремих культур і способів обробітку ґрунту існує постійна тенденція до вирівнювання вартості різних ґрунтів.

Капіталізована вартість земельної ділянки за Маршаллом — це дисконтована вартість усіх чистих доходів, які вона може принести [44, с. 140].

Маршалл відмічає, що в давно заселеній країні результати роботи людини із землею не можна відділити від результатів діяльності самої природи, і лінію розподілу між ними доводиться проводити більш чи менш довільно. Землероб при цьому виходить з того факту, що вся родючість землі, як результат постійного її покращання, і дохід (квазірента), одержаний від такого покращання, разом з тим, що дають вихідні якості землі, складають належний

йому надлишок виробника, або ренти. Лише дохід, одержаний від нових капіталовкладень, являє собою дохід і прибуток: підприємець здійснює ці нові вкладення впритул до межі прибутковості; а надлишок виробника, або рента, є надлишком валового доходу від покращеної землі понад те, що необхідно для його винагороди за затрачувані ним щорічно нові дози капіталу і праці [45, с. 43—44].

В якості сплати ренти землевласник вимагає від свого орендаря весь вироблений надлишок, який покращена земля передбачувано повинна дати за рік при нормальному врожаї і нормальних цінах, за вирахуванням кількості, достатньої для відшкодування нормальних затрат фермерського капіталу і нормального фермерського прибутку, при цьому фермер терпить збитки в погані роки і одержує виграш у хороші роки.

8.1.16. Напрямки соціально-економічного розвитку

Маршалл показує, що діючі соціальні і економічні фактори змінюють розподіл багатства на краще, а їх вплив здебільшого кумулятивний; що соціально-економічний організм більш тонкий і складний, ніж здається на перший погляд, а масштабні погано вивчені зміни можуть виразитись у важких розладнаннях. Як пише Маршалл, «... привласнення урядом усіх засобів виробництва і володіння ними, навіть якщо воно здійснюється повільно і поступово, як пропонують деякі відомі «колективісти», може зачіпати корені суспільного добробуту набагато глибше, ніж здається на перший погляд» [45, с. 131].

Колективна власність на засоби виробництва вб'є енергію людства і зупинить економічний розвиток, якщо народ не набуде здатності неогоїстичного відношення до суспільного блага. Ця власність зруйнує багато чого з того найбільш прекрасного і радісного, що є в приватних і домашніх відносинах життя. Тому, як правило, варто очікувати мало добра і великих бід

від здійснення планів різкої і бурної перебудови економічних, соціальних і політичних умов життя. Приватна власність стала б тоді марною, а колективна — основою, якби людську натуру можна було довести до ідеалу.

Не потрібно перебільшувати біди нашого віку і відкидати існування подібних і ще гірших бід в попередні віки, прикрашати минуле та створювати надумані істини для швидкої перебудови людської природи. Це призводить до прийняття шляхів розвитку багатообіцяючих, але схожих на сильнодіючі ліки шарлатана, які приносять незначне полегшення, але сіють насіння глибокого і остаточного розкладу.

Звичайно, нерівномірність багатства, хоч вона і менше, ніж її часто представляють, — серйозний дефект в економічному устрої. Однак рівний розподіл національного доходу зруйнує багато господарств ремісників. Тому доходи народних мас, хоч вони і зростуть разово в результаті ліквідації всіх нерівностей, врешті-решт і близько не піднімуться навіть тимчасово до рівня, напрогнозованого соціалістичними очікуваннями золотого віку.

Для тих, хто цілком здоровий і тілом і духом, система економічної свободи, мабуть, найкраща із усіх можливих як з моральної, так і з матеріальної точок зору. Для тих же, хто не може скористатися з переваг такої системи, повинен бути встановлений патерналістський порядок, який полягає перш за все в більш широкій, більш виховуючій і щедрій державній допомозі, особливо на виховання дітей, як майбутніх сильних і відповідальних громадян.

Необхідно зробити більш доступною освіту. Основний обов'язок шкільних вчителів повинен полягати не в передачі знань, що викладені в книгах, які можна купити за декілька шилінгів, а у вихованні характеру, вміння і активності учнів. На ці цілі, а також на забезпечення чистого повітря і середовища для здорових ігор дітей в усіх робочих кварталах гроші повинні текти рікою.

Необхідно намагатись надати повного розмаху розвитку механіки і зменшити пропозицію некваліфікованої праці, щоб середній дохід країни міг зростати швидше, ніж у минулому.

8.2. Неокласичне вчення Джона Кларка

Необхідність у визначенні граничної корисності факторів виробництва привела до модифікації теорії граничної корисності в теорію граничної продуктивності, автором якої є засновник американської школи Джон Бейтс Кларк (1847—1938 рр.). Основні роботи Кларка: «Філософія багатства» (1886), «Розподіл багатства» (1889), «Можливість побудови наукового закону заробітної плати» (1899), «Проблеми монополії» (1901), «Суть економічної теорії» (1907).

За Кларком капіталістичні закони природні, вони встановлюють гармонічні відносини класів у виробництві і споживанні і будуть існувати вічно.

Як відмічає Кларк, «над суспільством тяжіє звинувачення, що воно експлуатує працю». «Робітників, — як говорять, — регулярно грабують, позбавляючи їх того, що вони виробляють. Це робиться в законних формах і шляхом природного механізму конкуренції». Якби це звинувачення було доведено, будь-яка тверезомисляча людина стала б революціонером, і її намагання змінити систему виробництва були б мірилом вираження її почуття справедливості» [20, с. 11].

За Кларком добробут найманих працівників залежить від того, одержують вони багато чи мало. Але їх позиція стосовно інших класів — а тим самим і стійкість суспільного організму — залежить від того, чи дорівнює одержувана ними сума тому, що вони виробляють. Якщо вони створюють невелику суму багатства і одержують її повністю, то їм немає чого прагнути до соціальної революції. У протилежному разі багато з них стали б революціонерами і були б праві.

8.2.1. Соціально-економічна статика і динаміка

Кларк запропонував підрозділити економічну науку на три основні напрямки: універсальну економіку, соціально-економічну статистику і соціально-економічну динаміку. До першого напрямку він відносив загальні закони економічної діяльності, такі як закон народонаселення, закон спадаючої продуктивності праці і капіталу, закон спадаючої корисності. У соціально-економічній статистиці проявляються механізми дії цих законів. Вони є обов'язковими для будь-якої суспільної форми виробництва і вихідними для теоретичного аналізу. Вони виявляють свою дію лише у статистиці, а в динаміці мають місце лише ті чи інші відхилення і порушення цих законів.

Соціально-економічна статика повинна вивчати економічні системи у стані рівноваги, а соціально-економічна динаміка досліджує їх розвиток, причини, які призводять до порушення даної рівноваги, питання переходу від одного стану рівноваги до іншого.

При статичній рівновазі природні ціни дорівнюють граничним витратам виробництва — зарплаті і проценту, включаючи у витрати працю підприємця і його капітал; прибуток і додатковий продукт дорівнюють нулю; дохід власників капіталу є винагородою за послуги капіталу. В динамічному ж стані змінюється гранична продуктивність того чи іншого фактора з різних причин. При цьому може виникнути чистий підприємницький прибуток, або торговий прибуток, — як різниця між виручкою з витратами. Але конкуренція намагається звести цей прибуток до нуля [20, с. 101, 156].

За Кларком на структуру суспільства, його виробничий організм, динаміку впливають п'ять динамічних факторів: ріст населення; ріст капіталу; покращання методів виробництва; зміна форм промислових підприємств: від ліквідації дрібних малопродуктивних до виживання більш продуктивних; кожна з цих змін діє на суспільство, міняючи відносний об'єм різних індустріальних груп.

Динамічний стан може бути визначений як такий, у якому здійснюються зміни в способі виробництва, які впливають на структуру суспільства. При використанні тих же засобів виробництва і одержання тієї ж кількості продукції ми одержимо соціально-статичне виробництво. Але реально такого статичного суспільства не існує. Адже сили, які діють у статичному стані, діють і у динамічному. Дійсна форма найбільш динамічного суспільства коливається відносно близько до його статичної моделі, хоч ніколи і не співпадає з нею. Динамічні відхилення від статичного рівня подібні, за Кларком, до коливань морських хвиль навколо уявного рівня моря.

Кларк визнавав у суспільному виробництві тільки дві категорії: виробництво (включаючи в дане поняття також розподіл і обмін) і споживання, розглядаючи їх у статичному і динамічному станах.

Виробництво — це створення благ через розподіл праці і обмін. Умови розподілу визначаються в ході виробництва благ. Розподіл здійснюється на основі цін. Виробництво і споживання в природі пов'язані, одне з них є зворотна сторона іншого. Людина створює багатство, діючи на природу, а багатство створює людину — їжа відновлює її сили. В цьому і полягає весь економічний процес.

8.2.2. Капітал і праця як перманентні фонди

Кларк виділяє чотири основних фактори виробництва: капітал як гроші, капітальні блага як засіб виробництва і землю, підприємницькі здібності і працю найманих робітників. Розподіл у суспільстві здійснюється залежно від виду фактора. Власник грошового капіталу одержує процент, власник капітальних благ — ренту, підприємець — підприємницький прибуток, а найманий працівник — заробітну плату.

Капітал, за Кларком, складається із засобів виробництва, які завжди конкретні і матеріальні. Набуті здібності людини не є капіталом. Але сам

капітал — це сума продуктивних благ, виражена в грошах, яка становить перманентний дохід, який можна означити як безкінечну послідовність капітальних благ, які змінюються в межах даного фонду [20, с. 109].

Запас продовольства для працівників не є первинною формою капіталу. Адже, по-перше, такого запасу не існує взагалі; по-друге, такі товари миттєво перестають бути капітальними благами, коли вони призначаються для споживання; і, по-третє, не існує їжі для працівників, але є споживчі товари для всіх працівників і власників капіталу [20, с. 234].

Блага, які втілюють основний капітал, можуть бути повторно використані без будь-якої зміни в їх економічному стані; тоді як ті блага, які втілюють оборотний капітал, набувають нового економічного стану при кожному використанні. Новий капітал створюється за рахунок утримання людини від споживання. За утримання і за рахунок цього створення нового капіталу людина буде одержувати процент, як еквівалент створеного продукту капіталом, який даний у позику. Виплата процента є купівля продукту капіталу, подібно до того як зарплата є купівля продукту праці. Здатність капіталу створювати продукт є, таким чином, основа процента.

Капітал дає процент, а конкретні засоби виробництва дають ренту. Рента є валова сума, а не процентне відношення. Рента і процент виражають один і той же дохід двома різними шляхами. Безпосередньо рента визначає процент, оскільки він являє собою загальну величину ренти, яку дають усі окремі засоби виробництва, зведену до процентної частки всього капіталу.

В більш глибокому ж розумінні рента управляється процентом. Число використовуваних засобів виробництва залежить від процента. Капітальні блага в різних формах мають приносити однаковий процент, а число капітальних благ бути таким, щоб це забезпечити [20, с. 112—113].

За Кларком «...праця є також перманентна сила — фонд людської енергії, який ніколи не перестає існувати і діяти» [20, с. 138]. Люди приходять і відходять, але праця продовжується вічно. При цьому людина-споживач є власником людини-виробника. Остання вкладає свої сили у той вид діяльності, який, на її погляд, обіцяє скласти найбільший продукт.

Таким чином, у суспільстві поєднуються дві перманентні сутності: капітал, або багатство, яке безперервно зберігає своє існування шляхом скидання і відновлень матеріальних тіл — капітальних благ, і праця, яка безперервно існує так само, при зміні груп людей у часі.

Продуктивність суспільної праці залежить від кількісного відношення її до капіталу.

Згідно із законом заробітної плати доходи на працю і капітал визначаються кінцевою продуктивністю праці і капіталу як перманентних агентів виробництва [20, с. 140].

8.2.3. Закон граничної продуктивності

Кларк розробив концепцію розподілу доходів на основі принципів граничного аналізу цін факторів виробництва, яку в економічній літературі називають «законом граничної продуктивності» Дж. Б. Кларка. При цьому Кларк обґрунтував закон спадаючої продуктивності праці і капіталу, сформульований на початку ХІХ ст. фон Тюненом на основі ідеї Мальтуса про спадаючу родючість землі [11, с. 148].

Суть закону, за Кларком, зводиться до такого: фактор виробництва — праця чи капітал — може нарощуватись до тих пір, доки вартість продукту, вироблюваного фактором, не зрівняється з ціною цього фактора. Цією обставиною і обумовлюється межа використання певного фактора на виробництві.

При збільшенні чисельності робітників у полі кожний наступний з них буде все менше додавати своєю працею до урожаю. При повному складі робочої сили продукт останнього робітника буде найменшим.

Фермер наймає робітників і платить їм заробітну плату в розмірі, встановленому ринком. А потім він збільшує чисельність робітників доти, поки

згідно із законом спадаючої дохідності продукт кінцевого робітника не зрівняється з його заробітною платою.

Якби хтось з робітників вимагав підвищення заробітної плати, то фермер міг би замінити його останнім робітником, не втративши при цьому нічого у своїх доходах. Адже ефективна цінність кожного робітника для його підприємства полягає в тому, що було б втрачено, якби робітник перестав працювати. Ця величина і встановлює стандарт, до якого звичайно пристосовується оплата праці. Кожний з робітників одержує те, що втратив би підприємець, якби будь-який з робітників залишив роботу, тобто продукт праці кінцевого робітника (чи групи робітників). Будь-яке суспільство дає всім робітникам в якості природної винагороди стільки, скільки виробляє кінцевий робітник [20, с. 147].

При залишенні роботи робітником підприємець змінює форму використовуваного капіталу, без зміни його величини, але з підвищенням продуктивної сили. Наприклад, жива праця замінюється механізованою. При цьому не допускається втрата продукту в кількості, яка забезпечувалась засобами виробництва, залишеними робітниками.

Результатом використання покращених, а значить, і збільшених за кількістю капітальних благ (більша кількість капіталу означає кращі капітальні блага) є підвищення заробітної плати і збільшення загальної суми процентів — без збільшення чисельності робітників.

Перманентний капітал перетворюється в кращі форми — залишає форми нижчі і втілюється в кращі, — якщо його розміри зростають, тоді як робоча сила залишається незмінною. Але він перетворюється в гіршу форму, коли залишається в незмінних розмірах, а робоча сила збільшується.

Величина продукту, створена останнім прирощенням капіталу, визначає рівень процента. Якщо власник капіталу першого прирощення вимагатиме за використання його більше, ніж створено останнім прирощенням, підприємець відмовиться від цієї частини капіталу (першого прирощення) і помістить останню на її місце. При цьому він втратить величину безпосереднього продукту останнього прирощення. Дана величина виражає ефективний продукт

будь-якого прирощення, оскільки це є величина, яка була б втрачена, якби яка-небудь із одиниць ряду прирощень була усунута [20, с. 159].

Все, що стосується змін у формах капіталу, коли його величина незмінна, а робоча сила збільшується, може бути застосовано тут, де ці умови зворотні. При незмінній величині робочої сили поступове збільшення капіталу супроводжується зміною його форм в сторону вдосконалення засобів виробництва, в перетворенні їх у більш продуктивні.

Але з нагромадженням постійно виготовляються більш дорогі машини, а продукт, одержуваний від їх застосування, становить все меншу частину їхньої вартості. Цим фактором і пояснюється низький рівень процента у даний час [20, с. 161].

«Загальний розмір заробітної плати і процента визначається поєднанням усієї суспільної праці із всім суспільним капіталом» [20, с. 179]. Процент визначається продуктом кінцевого приросту капіталу, а заробітна плата — продуктом кінцевого приросту праці. Частки в розподілі залежать від кінцевої продуктивності, а цінність — від кінцевої корисності. Дохід залежить від корисності благ і від продуктивності праці і капіталу. Кларк показує, що результатами, які досягаються в кожному з цих випадків, управляє один і той же закон, який може бути названим законом зміни економічних результатів.

8.2.4. Теорія граничної корисності

Кларк удосконалює теорію граничної корисності австрійської школи. Він вважає, що дана теорія, яка ґрунтується на принципі граничної корисності окремих благ у їх цілісності, призводить до результатів, які неймовірно розходяться з цінностями, які встановлюються ринком. «Граничні прирощення багатства в товарах, — пише він, — а не — як правило — товари в їх

цілісності — ось що дає справжню міру цінності, з якою узгоджуються ринкові цінності» [20, с. 189].

Кларк вважає, що кінцевою одиницею споживчого багатства є не остання одержана його одиниця, а маса корисностей — група логічно останніх і кращих якостей, наданих предметам споживання, які й утворюють справжній приріст споживчого багатства [20, с. 187].

Люди в першу чергу збільшують своє споживче багатство шляхом покращання якості використовуваних благ, ніж збільшенням їх числа. Тим самим ніби вливається багатство в споживчі блага і їхня корисність зростає в порівнянні з предметами в дешевших формах.

Таким же шляхом збільшується і капітал. Покращання капітальних благ надає їм нових продуктивних сил, і різниця між такими двома знаряддями і є кінцевим прирощенням капіталу.

Таким чином, за Кларком, «...ринкові цінності визначаються цілком корисністю кінцевих приростів споживчого багатства, ...а, як правило, не корисністю цілих предметів; процент визначається продуктивністю кінцевих прирощень капіталу, ... а не продуктивною силою засобів виробництва, взятих у їх цілісності. Корисність кінцевого товару даного виду рідко визначає цінність цього товару, і продуктивність кінцевого засобу виробництва відомого виду рідко визначає розмір процента» [20, с. 188].

Оплата праці також визначається кінцевою продуктивністю праці як такої, а не просто продуктивною силою кінцевого або граничного працівника.

Як показує Кларк, різниця між останнім товаром даного виду, який купує людина для особистого споживання, і останньою добавкою до споживчого багатства, яким вона користується, носить реальний характер. Наприклад, у людини є костюм вартістю 45 доларів, а вона купує наступний за 50 доларів. Різниця в 5 доларів виражає якусь якість, властиву новому костюмові. Дана якість і є в новому костюмові граничною корисністю, хоч би він був останнім костюмом, який придбаває його власник. Лише той елемент, за який людина сплачує 5 доларів, безпосередньо визначає зміну у цінності костюма.

Однак у деяких випадках граничними одиницями споживчого багатства є блага в цілому, задовольняючи при цьому лише ті потреби, які для споживача є найменш інтенсивні і останніми по значимості. У таких випадках предмети в цілому беруть безпосередню участь у регулюванні цін.

Відмінність між граничними благами і граничними одиницями багатства в благах однаково важлива як для теорії заробітної плати, так і для теорії процента. Доходи всякого капіталу по суті визначаються продуктом прирощення капіталу, і це прирощення складається переважно не з цілих знарядь виробництва, а з елементів цих знарядь.

Заробітна плата і процент залежать від загального закону економічних змін, який регулює також ринкові цінності товарів. І при всіх застосуваннях цього закону вирішальне значення має відмінність між граничними благами і граничними елементами багатства в цих благах.

У встановленні цін вирішальну роль відіграють не останні товари, а останні одиниці багатства, оскільки предмети в цілому рідко стають останніми одиницями багатства на споживчій шкалі.

Якщо предметом може надаватися декілька послуг різного виду внаслідок притаманних йому різних корисностей, то в такому випадку неминуче справжня оцінка повинна віднайти спосіб оцінити кожен з цих якостей зокрема.

Якщо, наприклад, предмет є будинком, то він забезпечує притулок. Але він відповідає також і більш вишуканим потребам. Цей будинок містить у поєднанні з іншими якостями дещо таке, що становить дійсно граничну корисність.

Але оскільки у більшості випадків лише один елемент цього предмета служить частиною вирішального прирощення споживчого багатства, то цей елемент і є фактором ціноутворення.

Кларк викладає в найбільш точній формі закон економічних змін, чим пояснює як ціни, так і заробітну плату та процент. Подаємо його за Кларком:

«1. У встановленні цін вирішальну роль відіграє останнє прирощення споживчого багатства як такого — і тільки його.

2. Блага в цілому рідко входять в останні або ціноутворюючі прирощення споживчого багатства.

3. Товар споживчого призначення являє собою предмет, який надає послуги, і оцінюється відповідно до розмірів послуги, яку він здатний надати у деяких вирішальних пунктах суспільного споживання.

4. Більшість товарів надають декілька різних видів послуг одночасно. Предмет даного виду необхідно розглядати як пучок різних корисностей, пов'язаних разом шляхом втілення у загальному матеріальному предметі.

5. Оцінки, здійснювані реальним ринком, піддають ці корисності вимірюванню кожен зокрема, і цінність предмета є результатом цих вимірів.

6. Лише одна з корисностей, яка утворює даний товар, становить частину граничної одиниці споживчого багатства тієї чи іншої людини. Інші корисності даного предмета знаходяться всередині меж. Це більш високі корисності, і для даного споживача не мають значення при визначенні ціни предмета.

7. Лише постільки принцип граничної корисності застосовується окремо для кожної з корисностей або функції предмета, який надає послугу, він може визначати цінність, яка властива благам на реальному ринкові» [20, с. 197].

Кларк показує, як в дійсності встановлюються цінності. Кожний предмет, окрім найгіршого і найелементарнішого виду, являє собою суміш різних корисностей і може надавати різні неоднакові послуги одночасно. Предмет цей купується лише заради даних послуг. При цьому ціну даного товару визначає гранична корисність (цінність) найменшої за значенням послуги.

Наприклад, човен може надавати ряд послуг, показаних нижче в порядку зменшення їх значень.

1. Здатність підтримувати людину на воді. Ця якість властива і сухому дереву.

2. Здатність перевезти людину через глибоку річку. Гладка колода могла б надати цю послугу.

3. Здатність зберегти сидячу в ньому людину сухою і провезти її речі. Човен спроможний це зробити.

4. Здатність швидко пересуватися і без ризику долати хвилі. Добре зробленому парусному човну властива ця якість.

5. Здатність задовольнити смак власника. Це якість властива вишукано опорядженому судну, відповідно пофарбованому і обладнаному.

З даних п'яти послуг найбільше значення має перша, яка становить не більш як еквівалент плаваючого дерева; а найменше — остання. Дана, остання якість човна, і є в економічному розумінні кінцевою (граничною) корисністю.

На ринку існують групи осіб, попит яких визначає ринкову цінність кожної з корисностей човна. Наприклад, ринкові цінності кожної з послуг в наведеному ряду становлять відповідно (від 1-ї до 5-ї) 5, 10, 15, 20 і 25 доларів. Тоді ринкова ціна всього човна становить 75 доларів.

Якщо опорядження цього човна коштуватиме 30 доларів, то рибак купить менш опоряджений човен. Тоді попит на добре опоряджені судна скоротився б, а на менш розкішні — зріс би. Кількість виготовлюваних човнів не змінилась би, але вони були б без спеціального опорядження, яке утворює кінцеву корисність у човнах вищої якості. І в човнах, які коштують 75 доларів, дана корисність є явно єдиною, розміри якої визначають ціну.

Як відмічає Кларк, граничними в цілому можуть бути предмети найгіршої якості. Якщо немає більш дешевого сорту, доводиться брати цей сорт або взагалі не брати нічого.

Як відмічає Кларк, «дохідність капіталу визначається продуктивністю кінцевого його прирощення; і це кінцеве прирощення капіталу, як правило, складається не із знарядь виробництва в цілому, а з елементів цих знарядь. Цілком так само, як ми збільшуємо наше споживче багатство шляхом придбання в особисте користування кращих предметів у порівнянні з тими, якими ми користувались раніше, ми збільшуємо наше продуктивне багатство, обзаводячись кращими знаряддями виробництва. Коли ми замінюємо зношену машину іншою, на один пункт більш продуктивною і дорогою, то ми додаємо до нашого капіталу кінцеве прирощення. Саме продуктивність кінцевих

прирошень як така і визначає норму процента. Як підприємці, ми повинні платити за позичуваний нами капітал те, що виробить його кінцеве приращення; і це є те, що ми й інші можемо одержати в якості чистої добавки до наших продуктів, дещо розширюючи і зміцнюючи наші будівлі, прискорюючи хід наших машин або посилюючи на один ступінь потужність наших двигунів або наших водяних коліс, покращуючи якість нашої сировини і т. д.» [20, с. 212—213].

В обмежених випадках кінцеві приращення знарядь виробництва, як і споживчого багатства, складаються з предметів у цілому, наприклад, приращення простих знарядь — молотків, лопат та ін. Однак ці випадки відіграють незначну роль у загальному регулюванні процента.

Якщо підприємство так обладнано, що на ньому забезпечується 5 % чистого доходу на капітал і якщо такий же рівень процента по позиках, то таке підприємство на даний період спроможне витримати конкуренцію. Конкуренція приводить дохідність якісних приращень знарядь виробництва до певного нормального рівня, вираженого в нормі процента. Процент як загальне правило співпадає з дохідністю останнього приращення суспільного капіталу [20, с. 221].

8.2.5. Теорія економічного поставлення

За Кларком теорія економічного поставлення показує, який агент забезпечує нарощення кожної частки складного суспільного продукту [20, с. 273].

Дану теорію Кларк викладає у двох положеннях:

1. Різниця між тим, що створено першою групою робітників шляхом використання всього капіталу, і тим, що вони тепер створюють, є величиною, яка цілком відноситься за рахунок надлишкового капіталу, яким вони розпоряджалися.

2. Різницю між продуктом одного прирощення праці, коли вона користувалася всім капіталом, і нинішнім продуктом двох прирощень при тому ж капіталі слід віднести за рахунок другого прирощення праці. Таким чином, ми виявили специфічну продуктивність певної кількості капіталу, а також специфічну продуктивність однієї одиниці праці.

Зобразимо графічно закон граничної продуктивності.

Нехай кількість капіталу залишається незмінною, а кількість праці (рис. 8.1) вимірюється лінією АД, продовження якої залежить від кількості поповнення робочої сили — одиниця за одиницею. Перша одиниця праці становить одну десяту лінії АД і вимірюється відрізком AA^I . Величину продукту першої одиниці робочої сили можна виміряти площею ABB^IA^I . Обсяг даного продукту можна назвати величезним, оскільки дана одиниця праці має в своєму розпорядженні надзвичайно велику кількість капіталу.

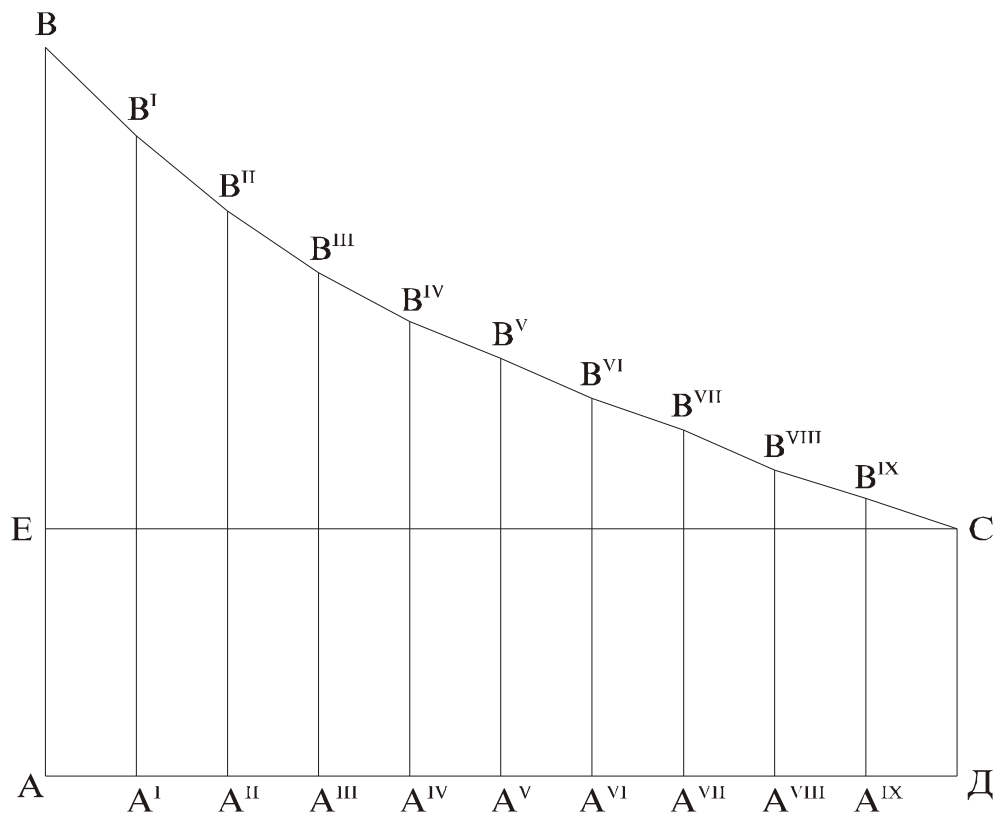


Рис. 8.1. Кількість праці вимірюється лінією АД, а кількість капіталу незмінна.

Додамо тепер другу одиницю праці — відрізок $A^I A^II$, при величині її продукту, виміряній площею $A^I B^I B^II A^II$. Згідно із законом спадаючої віддачі друге прирощення робочої сили дасть менший продукт. Згідно ж із законом граничної продуктивності оплата праці кожного з робітників буде однаковою і визначатись граничним продуктом другого працівника. Але якщо одна людина виробляє продукт вартістю півтора долари за день, а друга — вартістю в один долар, і кожний одержує один долар, то при цьому буде мати місце експлуатація праці.

Однак тепер важливо відмітити, що нова робоча сила і стара порівну ділять між собою весь капітал і з його допомогою тепер створюють однакові кількості продукту. Попередні робітники позбавились половини капіталу і внаслідок цього скоротили продуктивність своєї праці на ту величину, яку їм давала надлишкова частина капіталу. Це скорочення вимірює величину продукту, який слід віднести за рахунок залишеного капіталу [20, с. 272].

Продукт, який слід приписати першій групі робочої сили, став тепер меншим, виключно внаслідок втрати нею частини капіталу. Надлишок попереднього її продукту, в порівнянні з теперішнім, не можна приписати праці. Тому ніякої експлуатації немає, хоч кожна з двох одиниць робочої сили одержує в даний час менше, ніж раніше одержувала перша.

Різниці між продуктами різних одиниць праці немає. Кожна з них із своєю частиною капіталу виробляє половину всієї існуючої продукції даної галузі; але половина нинішньої продукції менше всієї продукції того періоду, коли працювала лише одна людина з допомогою всього капіталу. Це скорочення служить мірилом продукту половини капіталу, використовуваною однією одиницею праці.

З другого боку, весь продукт тепер, коли працюють дві людини, більший, ніж він був, коли працювала одна людина; і цей приріст цілком пояснюється приростом праці. Розміри цього приросту і служать мірилом продукту цієї праці і будь-якої праці в нових умовах.

Якщо C означає величину капіталу, що використовується в даній галузі виробництва, а L — одну одиницю праці, то різниця між продуктом $C + L$ і продуктом $(C + 2L)/2$ є величиною, яку слід віднести за рахунок половини капіталу. Різниця між продуктом $C + 2L$ і продуктом $C + L$ становить величину, яку необхідно надати продукту праці.

У першій з цих формул зменшуване — це те, що одна людина може виробити з допомогою всього капіталу, а вираховуване — те, що одна людина може виробити з допомогою половини капіталу. В другій формулі зменшуване — це те, що дві людини можуть виробити з допомогою всього капіталу, а вираховуване — те, що одна людина може виробити з допомогою всього капіталу [20, с. 273—274].

Якщо далі робити подібні добавки до складу робочої сили, доки він не виявиться повним, то продукт останньої одиниці праці буде становити площу $A^I X B^I X C^I D$. Це — норма заробітної плати і специфічний продукт будь-якої одиниці праці при наявності десяти подібних одиниць. Сюди відноситься все, що було сказано відносно продукту другої людини, коли він був останнім. Тепер капітал розподілений між десятьма одиницями праці; кожна з них виробляє однакову кількість продукції і одержує однакову зарплату. $A E C D$ є, таким чином, найменшою величиною, яка може бути віднесена за рахунок праці.

Нехай тепер на рис. 8.2 лінія $A D$ буде мірилом капіталу замість праці, величина робочої сили незмінною, а продукт послідовних одиниць капіталу знижується впродовж кривої $B C$. $A^I X B^I X C^I D$, таким чином, становить продукт, що виробляється останньою одиницею капіталу. Жодна інша одиниця капіталу не виробляє менше її, і площа $A E C D$ є тим мінімумом, який може бути наданий десяти одиницям капіталу.

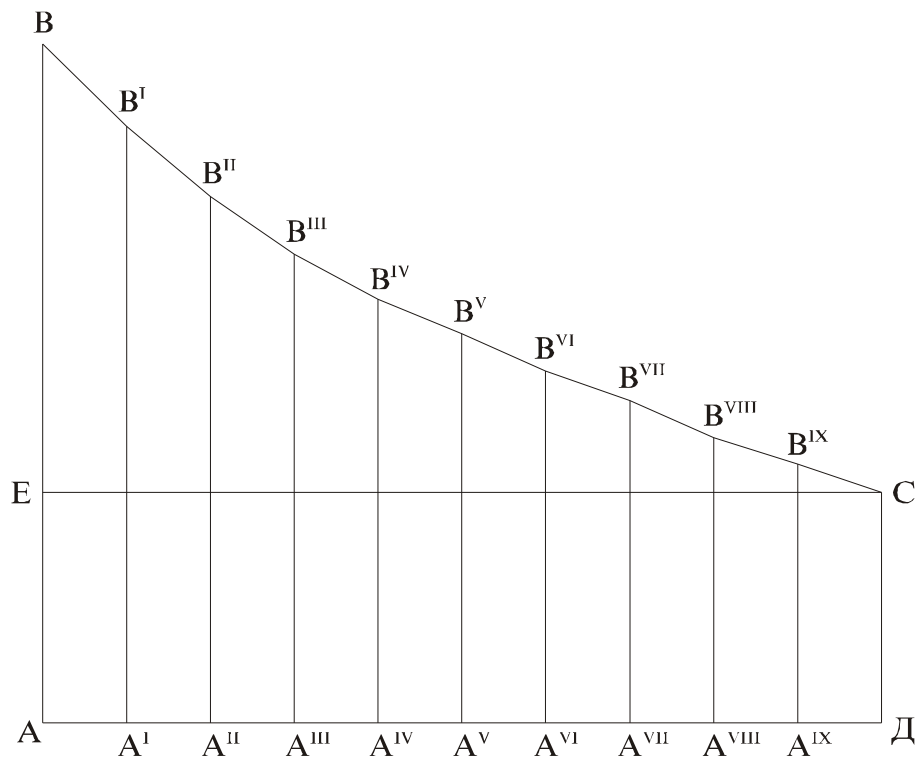


Рис. 8.2. Кількість капіталу вимірюється лінією АД, а кількість праці незмінна.

На рис. 8.1 ЕВС становить весь залишок продукту, не вироблений працею. Якщо АЕСД на рис. 8.2 дорівнює величині ЕВС на рис. 8.1, остання є продуктом капіталу. Відповідно до гіпотези про безперешкодну конкуренцію і цілком статичне регулювання підприємств не одержує прибутку і фігура АВСД не може містити нічого, крім заробітної плати і процента. Тому величина ЕВС не більше, ніж АЕСД (на рис. 8.2), і вся вона є продуктом капіталу.

Знову ж таки, ЕВС (рис. 8.2) є продуктом праці. Вона не більше величини АЕСД на рис. 8.1. Згідно із статичною гіпотезою вся фігура АВСД не може містити нічого, крім заробітної плати і процента. Таким чином, в ній немає площі, що показує прибуток підприємця; а ЕВС, рівне АЕСД (рис. 8.1), і є продуктом однієї лише праці з огляду на те, що прямокутник АЕСД зображує мінімальну величину, яка може бути приписана праці.

Розподіл у суспільстві праці і капіталу є нормальним, коли і праця, і капітал характеризуються рівномірною продуктивністю в усіх пунктах у межах системи, інакше кажучи, коли одиниця праці виробляє в одній підгрупі стільки ж, скільки і в другій, а одиниця капіталу повсюди характеризується однією і

тією ж продуктивністю. Робоча сила переміщується з ринку з нижчою продуктивністю праці в пункт з вищою продуктивністю в пошуках максимального доходу.

Капітал аналогічним чином переміщується туди, де він може одержати найбільший процент [20, с. 236—237].

При цьому специфічна продуктивність праці і капіталу в групі визначається двома факторами: ціною продукту, яка залежить від його кількості, і часткою продукту, яка може бути віднесена до одиниці праці і капіталу. Переміщення ж робочої сили і капіталу примушує робити підприємців конкуренція. Вона вирівнює заробітну плату і процент до існуючих загальних суспільних статичних норм у відповідності з суспільними нормами продуктивності праці і капіталу.

Земля, як і перманентний капітал, також рухома. Вона не може розгорнути повністю свою продуктивність, якщо не переміщується безпосередньо з однієї галузі в іншу доти, поки в кожній з них виявиться необхідна кількість землі, з точки зору одержання однакової величини продукції на її одиницю.

«Земельна рента не є результатом ціни пшениці: це результат здатності землі створювати багатство в тисячах різних форм» [20, с. 254].

Скрізь має бути правильним поєднання кількості землі і основного капіталу для забезпечення оптимальної кількості продукції на одиницю землі як капіталу.

Розділ 9

ЕКОНОМІЧНОМЕ ВЧЕННЯ МИХАЙЛА ІВАНОВИЧА ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО

Михайло Іванович Туган-Барановський (1865—1919 рр.) — всесвітньо відомий український вчений-економіст. Народився він у Харківській губернії, в селі Соляниківці Куп'янського повіту, у заможній дворянській сім'ї. Його батько Іван Якович Барановський — військовий, татарин за походженням, а мати Ганна Станіславівна Шабельська — українка, з сім'ї стародавнього князівського роду Мовіле-Монівід.

М. Туган-Барановським опубліковано близько 180 праць, які відображують багатогранність його інтересів. Він провів глибокі дослідження багатьох політекономічних проблем, теорії трудової цінності та маргінальної корисності, розвитку капіталізму, економічних криз, розподілу суспільного багатства, кооперації, соціалізму та інших галузей економічної науки.

Праці М. Туган-Барановського відіграли надзвичайно важливу роль у розвитку неокласичного підходу в економічній науці в Україні на початку ХХ ст.

Глибокий змістовний аналіз вчення М. Туган-Барановського проведений Л. Горкіною у передмові «Михайло Іванович Туган-Барановський — мислитель, вчений, громадянин» до книги «Туган-Барановський М. І. Політична економія: курс популярний» (1994) [63, с. 3—55].

Досліджуючи і аналізуючи вчення австрійської школи, М. Туган-Барановський розробив власну теорію цінності і обґрунтував положення про єдність теорії граничної корисності з трудовою теорією вартості. Як відмічає Л. Горкіна, уже в своїй першій роботі «Учение о предельной полезности

хозяйственных благ как причин их ценности» у 1890 р. М. Туган-Барановський «обґрунтував положення, що теорія граничної корисності, якщо її правильно розуміти, є несподіваним підтвердженням теорії трудової цінності, і протиставлення цих теорій відбувається через нерозуміння того, що вони підходять до вивчення проблеми цінності з різних боків об'єктивних — як у Рікардо й Маркса та суб'єктивних — як у Менгера» [63, с. 24—25].

За М. Туган-Барановським як прихильники трудової теорії цінності, так і прихильники теорії корисності були праві у своїй критиці і неправі у своїй винятковості. Одна й друга теорії неповно пояснювали основне економічне явище — цінність. Трудова теорія цінності не може пояснити ринкових коливань товарних цін, а також середніх цін багатьох товарів економічного обороту, наприклад, землі. А теорія корисності, яка виводить мінову цінність з інтенсивності потреб, не може пояснити, чому середні ціни товарів значно відрізняються між собою, а багато з корисних предметів зовсім не мають ціни.

Однак, на думку вченого, введення поняття граничної корисності, як корисності останньої одиниці господарського предмета (конкретної корисності), на відміну від абстрактної корисності (загальної корисності товарів), визначення цінності предмета його граничною корисністю, було «аріадною ниткою» для виходу з лабіринту суперечностей при поясненні цінності корисністю, дало можливість австрійській школі К. Менгера сформулювати «нову теорію цінності, яка має всі шанси стати загальноприйнятною» [62, с. 172,176; 63, с. 23—24].

Маргіналісти (представники австрійської школи) стверджували, що при оцінці продукту потрібно виходити з його сучасної корисності, а не з величини витрат суспільної праці. Дана школа намітила напрямки вивчення зв'язку корисності і цінності, закономірностей формування попиту, ціноутворення на основі взаємодії попиту і пропозиції, ціноутворення факторів виробництва та меж їх використання. Однак теорія граничної корисності безпосередньо не давала відповіді на запитання, які ж витрати праці та інших факторів виробництва є справді суспільно необхідними, тому що вона не дозволяла зіставити корисність і витрати суспільно необхідної праці і визначити

корисний ефект. Вона не показувала зв'язку цінності створення продукту з цінністю факторів виробництва.

При розробці власної теорії цінності М. Туган-Барановський формулює поняття «вартість» та «трудова вартість». Вартість включає в себе витрати засобів виробництва та праці «заради набуття предмета», а трудова вартість визначається лише витратами праці.

Досліджуючи категорію цінності з точки зору поєднання об'єктивних (трудових) і суб'єктивних (маргінальних) факторів, М. Туган-Барановський «сформулював закон («теорему цінності»), згідно з яким граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються, прямо пропорціональні їх трудовим вартостям» [63, с. 25]. За М. Туган-Барановським досягнення максимальної користі при мінімумі витрат, виходячи з принципу господарського розрахунку, можливе лише при відповідному розподілі суспільством своїх витрат між різними сферами докладання праці. Вважаючи затрати праці найважливішим елементом витрат, вчений робить висновок, що при досягненні максимального ефекту оцінка блага за його господарською корисністю повинна відповідати оцінці того самого блага за його трудовою вартістю. «Теорія граничної корисності доводить, — писав М. Туган-Барановський, — що обидва принципи оцінки знаходяться між собою в узгодженості, яка тим більша, чим більшою мірою розподіл народної праці підпорядковується господарському принципу» [66, с. 228; 63, с. 25].

Ідея синтезу маргінальної та трудової теорій вартості була вперше висунута А. Маршаллом у його «Принципах політичної економії» у 1890 р., наслідком чого стало виникнення неокласичного напрямку в економічній теорії. Маршалл розглядав ринкову ціну як рівнодіючу функціональної взаємозалежності попиту і пропозиції, поклавши в основу ціни пропозиції виробничі фактори (витрати виробництва), а в основу ціни попиту — граничну корисність. Він переніс центр уваги на ефективну організацію використання факторів виробництва, їх комбінування та заміщення в ринкових економічних умовах.

На відміну від А. Маршалла М. Туган-Барановський у своїй формулі цінності «гранична корисність — витрати праці» бере за основу трудові, а не загальні витрати виробництва. Він намагається безпосередньо співставити ці несумірні категорії, як абсолютні, замість аналізу їх як відносних з точки зору функціональних залежностей.

Ціну речі М. Туган-Барановський визначає її найменшою корисністю, яка задовольняє найменш важливу потребу. Коливання ринкових цін приводять у відповідність попит і пропозицію товарів.

М. Туган-Барановський пояснює формування середньої норми прибутку в різних галузях виробництва переливанням капіталів.

За М. Туган-Барановським у промисловості ціна продукту визначається умовами його виробництва при найменших видатках, а в інших випадках, наприклад, при виробництві хліба, — вищими видатками його виробництва на гірших по врожайності ділянках землі.

Прибуток, як і заробітна плата, за М. Туган-Барановським є категорія історична. Соціальною основою прибутку є власність на засоби виробництва, а сума його, як і заробітної плати, залежить від продуктивності суспільної праці і соціальної сили капіталістів і робітників.

Джерелом виникнення земельної ренти М. Туган-Барановський вважав відмінності в місцерозташуванні земельних ділянок, у врожайності різних ділянок землі і відмінності в продуктивності наступних затрат хліборобської праці в зв'язку з дією «закону занепаду продуктивності хліборобської праці». Таку ренту і оренду він називав рентою відміни (в теперішньому трактуванні — диференціальною), а також капіталістичною, через те що вона присвоюється землевласником. Але, крім цього, М. Туган-Барановський виділяє і оренду продовольчу, яку орендар сплачує за рахунок, крім прибутку, і частини своєї заробітної плати.

Вчений показує, що у землеробстві теорія К. Маркса про концентрацію та централізацію виробництва не підтверджується, що селянське господарство не знищується крупним капіталістичним землеробством. Причинами цього він вважав ряд природних та соціально-економічних факторів: залежність

землеробства від біологічних процесів, обмежені можливості розподілу праці та заміни ручної праці машинами, а особливо трудовий характер селянського господарства, те, що селянин веде господарство не заради прибутку та ренти, а для забезпечення власних потреб.

Шлях розвитку сільського господарства М. Туган-Барановський вбачав у різних його формах, як великих, так і дрібних, у раціональному поєднанні господарств різних форм власності, проведенні реформ, розвитку кредитування, кооперації, ліквідації середньовічних пережитків у сільському господарстві.

М. Туган-Барановський був відданий ідеї соціалізму, але такому соціалізму, який не тільки не підкорює особистість суспільству, а навпаки, прагне підпорядкувати суспільний лад інтересам особистості.

Глибокий критичний аналіз існуючих теорій ринків та криз здійснив Туган-Барановський [15, с. 156—159]. Він піддав критиці теорію криз С. Сисмонді, який пояснював їх невідповідністю між виробництвом і споживанням, недоспоживанням народних мас. Близькою до цієї теорії він вважав і теорію криз Маркса, яку розглядав лише як теорію ринку.

Натомість вчений вважав, що в «теорії Сея—Рікардо» лежить цілком правильна думка про те, що «межа виробництва полягає у продуктивних силах суспільства, а ніяк не в розмірах його споживання». Причини ж промислових криз слід шукати в неправильному розподілі національного виробництва.

Застосувавши власні схеми капіталістичного відтворення, побудовані аналогічно до Марксових, але внівши до них принципові зміни, він показав необхідність зростання виробничого споживання шляхом інвестицій у виробництво. Саме у диспропорційності між рухом заощаджень та інвестицій, передусім у галузях, що виробляють засоби виробництва, він бачив основу циклічних коливань. Туган-Барановський прийшов до висновку, що «попит на товари створюється самим виробництвом і ніяких зовнішніх меж розширеного виробництва, крім браку продуктивних сил, не існує. Якщо тільки запас продуктивних сил досить великий, завжди можна розширити виробництво і знайти застосування для нового капіталу».

Туган-Барановський, по суті, заклав підвалини сучасної інвестиційної теорії циклів, вперше висунув основну ідею пізніше розробленої Кейнсом теорії циклів — «заощадження — інвестиції» як вихідний внутрішній імпульс усього механізму циклічних коливань.

Причини циклів та криз учений вбачав у недосконалому регулюванні реальним ринковим механізмом процесів нагромадження та витрачання суспільного капіталу, що веде до порушень пропорційності у його розподілі між різними сферами прикладання. Звідси необхідне регулювання інвестицій для забезпечення неухильного розширення виробництва.

Філософсько-соціологічні уявлення М. Туган-Барановського вийшли далеко за межі марксистських. Це стосується насамперед марксистського методу історичного матеріалізму для пояснення розвитку суспільно-історичного процесу. Вчений віддавав належне методу Маркса, але одночасно застерігав про обмеженість його економічного детермінізму, моністичного погляду на розвиток суспільства, визначення людини як виключно продукту середовища тощо. Він розумів суспільні явища не тільки як наслідок економічних причин, а й як результат свідомої психологічно-вмотивованої діяльності людини, розглядаючи при цьому людину з її потребами та психологією як основний активний елемент суспільства. За Туган-Барановським верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія, це інтерес не робітника, капіталіста або землевласника, а людини взагалі, незалежно від приналежності її до того чи іншого класу.

Розділ 10

РІВНОВАГА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ У СВІТЛІ НЕОКЛАСИЧНОЇ ТЕОРІЇ

10.1. Функція загальної та граничної корисності товару.

Максимальний виграш покупця

Трактування категорій, закономірностей і принципів становлення рівноваги економічної системи, які виходять з неокласичного вчення, поступово конкретизуються і вдосконалюються вченими-економістами. А особливу роль у даному процесі необхідно відвести американському професорові П. Самуельсонові, в підручнику якого «Економікс» (1948) найбільш повно синтезовані неокласичні концепції.

Відповідно до закону попиту з підвищенням ціни товару попит на нього зростає і навпаки при інших рівних умовах. Пояснення закону попиту ґрунтується на загальній концепції корисності. Поняття споживчої корисності відображає соціально-психологічне сприйняття товару покупцем і виражається в задоволенні від його придбання.

Рішення споживачів про купівлю товарів мають прирістний, тобто маргінальний характер. При цьому споживач враховує величину додаткової корисності, яку він одержує від споживання кожної додаткової одиниці блага при інших рівних умовах. Ця величина додаткової корисності і називається граничною, або маргінальною корисністю (marginal utility).

Величина граничної корисності залежить від кількості товару і потреби в ньому. Відповідно до закону спадаючої граничної корисності із збільшенням кількості товару його загальна корисність підвищується, а гранична корисність,

як додаткова корисність кожної додаткової одиниці товару, зменшується по мірі задоволення потреби [52, с. 426].

Гранична корисність товару визначається відношенням приросту корисності споживаного товару ΔU до приросту кількості даного товару Q :

$$MU = \frac{\Delta U}{\Delta Q}. \quad (10.1)$$

Отже, гранична корисність є міра приросту задоволення від споживання кожної додаткової одиниці товару за умови, що споживання всіх інших товарів незмінне. Маргінальна корисність має розмірність: одиниць корисності на додаткову одиницю товару.

Нехай, наприклад, на вулиці страшенна спека, а вам подарували 1 літр (5 склянок) холодної кока-коли. Ви з нетерпінням випиваєте першу склянку при надзвичайному задоволенні від напою і ладні оцінити його найбільшою кількістю умовних одиниць корисності. Через кілька хвилин ви випиваєте ще одну склянку води. Вона вам теж здається чудовою, хоч принесене нею задоволення не йде ні в яке порівняння з першою склянкою. Ви оцінили б її меншою кількістю умовних одиниць корисності. Дещо пізніше ви добираєтесь і до решти склянок, але вода вже здається занадто солодкою і несмачною, і п'яту склянку ви залишаєте недопитою до кінця. Корисність упала до нуля, решта недопитих ковтків не принесуть вам ніякого задоволення.

Якою ж буде цінність задоволення, одержаного від випитої першої склянки, виражена, наприклад, у грошах? Очевидно, що вона буде такою, скільки б ви не пошкодувати заплатити за першу склянку, наприклад, 2,5 гр. од., не знаючи при цьому ринкової ціни. Припустимо, що ціна склянки кока-коли — 1,4 гр. од. Задоволення від першої випитої склянки, виміряне в грошах, становить 2,5 гр. од., а ціна її 1,4 гр. од. Тому ви ніби виграли 1,1 гр. од. (чистий виграш).

Можна припустити, що задоволення від другої випитої склянки кока-коли, виміряне в грошах, становитиме 2 гр. од. Тоді при ціні склянки 1,4 гр. од. чистий виграш становитиме 0,6 гр. од.

На якій же склянці кока-коли ви зупинитесь? Очевидно, на третій, коли чергове задоволення від випитої третьої склянки, виміряне в грошах, на суму 1,5 гр. од., практично зрівняється з ціною склянки кока-коли — 1,4 гр. од., при чистому вигаші 0,1 гр. од. Адже четверту склянку кока-коли вам купувати вже недоцільно, бо при її ціні 1,4 гр. од. і граничній корисності 1 гр. од. ви втратите 0,4 гр. од., а на п'ятій склянці ви втратили б 0,9 гр. од. Значення загальної та граничної корисності та дія закону спадаючої граничної корисності, виходячи з вищенаведеного прикладу, показані в табл. 10.1 та на рис. 10.1 і 10.2.

Таблиця 10.1

Корисність та гранична корисність товару

Кількість одиниць товару, Q	Загальна корисність товару, U	Гранична корисність товару $MU = \frac{\Delta U}{\Delta Q}$
1	2,5	2,5
2	4,5	2,0
3	6,0	1,5
4	7,0	1,0
5	7,5	0,5

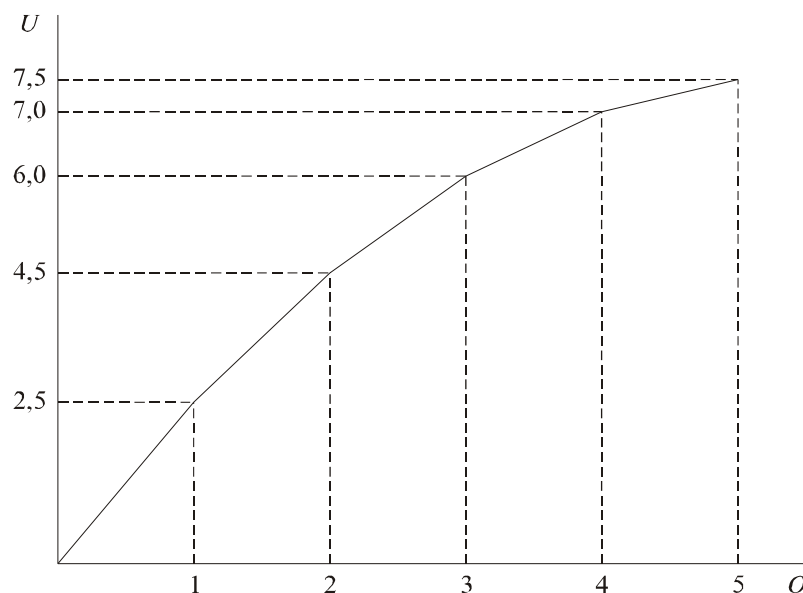


Рис. 10.1. Загальна корисність товару.

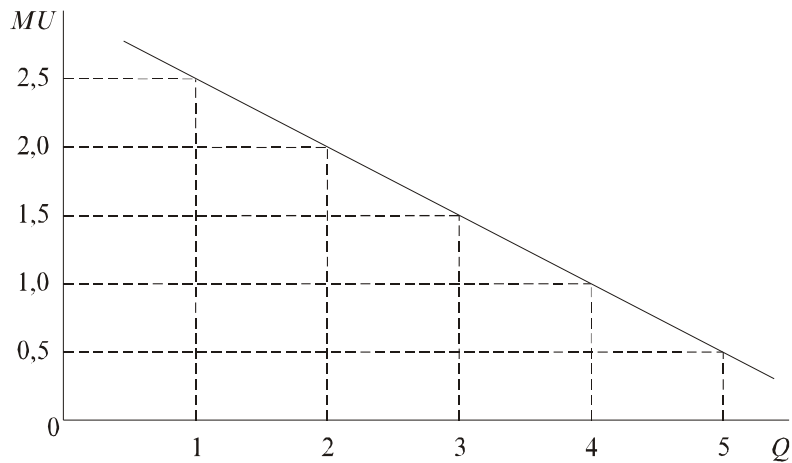


Рис. 10.2. Гранична корисність товару.

Функція загальної корисності U , показана на рис. 10.3.б, є апроксимована плавною кривою ступінчаста діаграма рис. 10.1. Ця функція має вигляд випуклої зростаючої кривої, але із спадаючими прирощеннями, тобто з різною крутизною, стаючи більш пологою із спаданням граничної корисності кожної наступної одиниці блага Q . Для визначення крутизни у будь-якій точці необхідно провести дотичну до цієї точки і визначити точки, в яких дотична перетне осі абсцис і ординат. Крутизна — це відношення відрізка вертикальної осі до відрізка горизонтальної осі, що являє собою кутовий коефіцієнт $\operatorname{tg}\alpha$.

Як показує І. Ковальов у своєму ґрунтовному аналізі фундаментальної властивості економічних систем приходиться до рівноваги, викладеному у праці «История экономики и экономических учений» (2000) [21, с. 436], такий вид функції загальної корисності часто моделюють параболою виду

$$U = B_0 N^{B_1} (0 < B_1 \leq 1), \quad (10.2)$$

де B_0 — коефіцієнт, який показує, у скільки разів задоволення від першої спожитої порції перевищує ціну блага;

B_1 — показник степеня, який характеризує швидкість спадання корисності;

N — кількість блага.

Вигляд даної функції і відображає 1-й закон Госсена як принцип спадання граничної корисності.

Оскільки прирощення кривої загальної корисності є диференціалами, то для одержання кривої граничної корисності необхідно продиференціювати криву загальної корисності. Тоді одержимо похідну функцію граничної корисності

$$MU = \frac{dU(Q)}{dQ}. \quad (10.3)$$

Ця похідна є деяка функція від деякого випуску Q . В теорії ринкової економіки вона одержала назву маргінальної корисності (рис. 10.3, а).

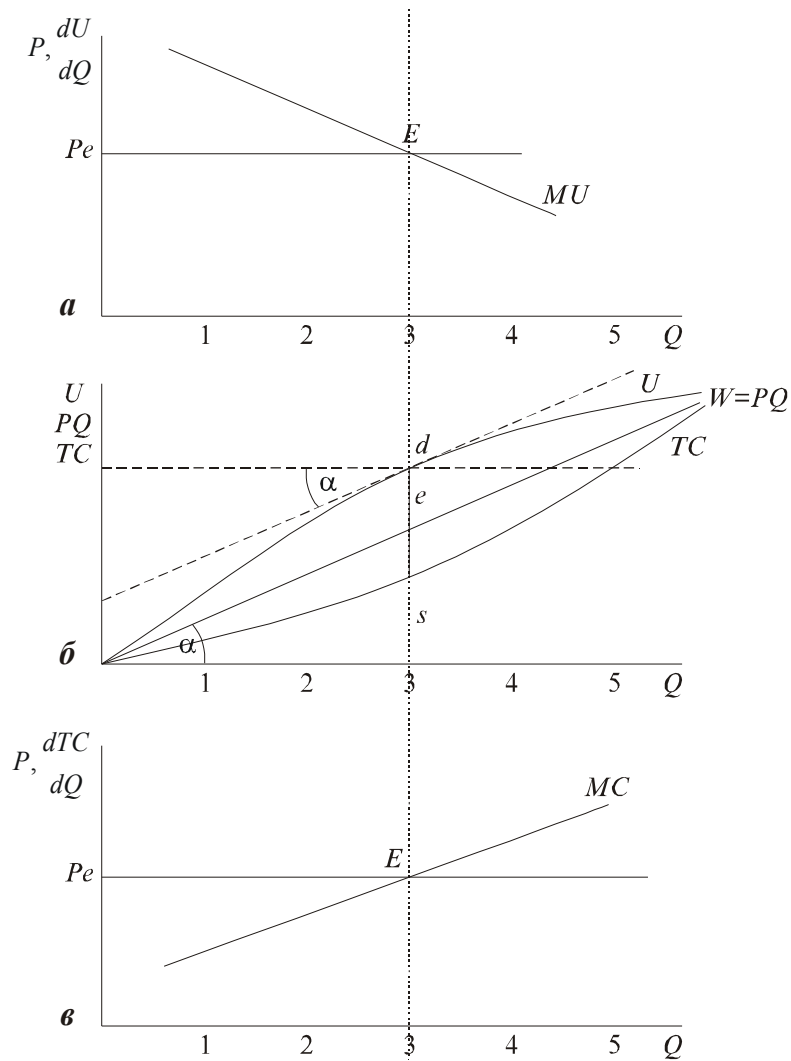


Рис. 10.3. Функції корисності та витрат у маргінальній теорії цінності:

а — функція граничної корисності MU

як похідна функції загальної корисності U ;

б — функції загальної корисності U і загальних виробничих витрат TC як первинні для процесу максимізації виграшу покупця і продавця;

в — функція граничних витрат MC як похідна функції загальних витрат TC .

Визначимо тепер максимальний виграш покупця у наведеному прикладі. Він відповідає такому обсягові покупки, при якому гранична корисність, виражена в грошах, дорівнює ціні блага:

$$MU = dU/dQ = P. \quad (10.4)$$

У наведеному прикладі загальний чистий виграш покупця у корисності, умовно вираженій у гр. од., при купівлі 3-х склянок кока-коли становить: загальна корисність 3-х склянок кока-коли 6 гр. од. мінус витрати покупця на 3 склянки кока-коли при ціні склянки 1,4 гр. од. в сумі 4,2 гр. од. = 1,8. При будь-якій іншій кількості куплених склянок кока-коли загальний чистий виграш буде меншим.

Умову максимізації сумарного виграшу покупця можна виразити графічно [21, с. 448]. Пряма $W = PQ$ на рис. 10.3, б виражає одночасно як витрати покупця, так і дохід продавця залежно від кількості проданих склянок кока-коли по ціні 1,4 гр. од.

Максимальний сумарний виграш покупця дорівнює максимальній різниці між одержаним ним задоволенням від покупки і витратами на неї. Отже, необхідно визначити на графіку значення абсциси, тобто оптимальної кількості Q куплених склянок кока-коли, при якій чистий виграш покупця буде найбільшим. Очевидно, що такою абсцисою буде та, при якій відстань між кривою U і прямою $W = PQ$ буде найбільшою, що й відповідатиме максимальному виграшу покупця. Таким відрізком на рис. 10.3,б є відрізок de , якому відповідає абсциса 3 склянки кока-коли. Найбільшим же такий відрізок буде при рівності кутів нахилу кривої U і прямої $W = PQ$. Пряма $W = PQ$ характеризується незмінним кутом нахилу α , який і становить ціну склянки кока-коли. Кут нахилу кривої U змінюється відповідно до зміни граничної корисності склянок кока-коли і лише в точці d при абсцисі 3 кут нахилу кривої U дорівнює куту нахилу прямої $W = PQ$. В точці d гранична корисність третьої склянки кока-коли дорівнює її ціні, тобто $MU = P$. Таким чином, умовою оптимуму кількості блага, при якій чистий виграш покупця буде найбільшим, є рівність кута нахилу кривої U при оптимальному значенні аргумента (як вираження похідної) і кута нахилу прямої $W = PQ$ (константа), тобто рівність $MU = P$.

10.2. Функція попиту як вираження граничної цінності

Як показує Ю. Львов, відношення граничної корисності товару до його ціни $\hat{\lambda}$ має розмірність $\frac{\text{од. корисності}}{\text{гр. од.}}$ і дозволяє привести абстрактні одиниці корисності до грошових одиниць, в яких виражені ціни і бюджет [36, с. 61—62]. Для кожного з включених у покупку товарів має місце рівність

$$MU(\hat{Q}_i) = \hat{\lambda} P_i, i = 1, 2, \dots \quad (10.5)$$

Тому при повному використанні виділеного бюджету $\sum P_i \times \hat{Q}_i = B$, справедливо:

$$\sum MU(\hat{Q}_i) \times \hat{Q}_i = \hat{\lambda} B. \quad (10.6)$$

Добуток $MU(\hat{Q}_i) \times \hat{Q}_i$ має зміст прирощеної корисності, тобто оцінки корисності об'єму товару \hat{Q}_i в одиницях граничної корисності, яка відповідає даному об'ємові*.

Якщо врахувати, що в лівій частині рівності стоїть сумарна прирощена корисність усієї покупки, то є зрозумілим зміст коефіцієнта $\hat{\lambda}$. Він співвимірює прирощену корисність з величиною витраченої суми грошей і показує, скільки одиниць прирощеної корисності припадає на одиницю бюджету:

Зворотня величина $\frac{1}{\hat{\lambda}}$ показує відповідно, скільки грошових одиниць припадає на одиницю корисності і дозволяє виміряти корисність у грошах

* Примітка. Значок ^ над символами позначає умову оптимальності набору товарів.

бюджету. Звідси для кожного включеного в покупку товару справедлива рівність

$$P_i = \frac{1}{\hat{\lambda}} MU(Q) = \frac{MU(\hat{Q}_i)}{\hat{\lambda}}, i = 1, 2, 3, \dots \quad (10.7)$$

Відомо, що функцію попиту, як залежність ціни попиту від кількості товару, при інших рівних умовах можна виразити як

$$P_i = f(Q). \quad (10.8)$$

Тому з порівняння даних двох рівностей випливає висновок, що функція попиту є просто виражена в грошових одиницях функція граничної корисності товару.

Однак рівність

$$P = \frac{MU(\hat{Q})}{\hat{\lambda}} = f(\hat{Q}) \quad (10.9)$$

справедлива лише в точці $Q = \hat{Q}$, тобто, коли кількість товару, при інших рівних умовах, відповідає його оптимальній величині в покупці. Для всіх же інших об'ємів товару подвійна рівність може не виконуватись.

При побудові функції попиту під іншими рівними умовами розуміється постійність бюджетного обмеження і цін інших товарів.

При побудові функції корисності і маргінальної корисності товару під іншими рівними умовами розуміється фіксовані кількості інших товарів.

Взаємне пов'язування цих двох якісно різних залежностей може бути здійснено лише через процедуру оптимального споживчого вибору. Покупець при кожному значенні ціни P , фіксованих цінах інших товарів і бюджетному

обмеженні вибирає оптимальний склад покупки в цілому, порівнюючи як корисності всіх товарів, так і їх ціни. При цьому визначається умова оптимальності

$$\frac{MU(Q_1)}{P} = \frac{MU(Q_2)}{P} = \frac{MU(Q_3)}{P} = \dots = \hat{\lambda}, \quad (10.10)$$

згідно з якою оптимальна поведінка споживача, який максимізує сукупну корисність покупки, полягає у виборі такого набору товарів $\hat{Q}_1, \hat{Q}_2, \hat{Q}_3, \dots$, при якому відношення граничної корисності товару до його ціни однакове по всіх видах товарів, які купуються в межах виділеного споживчого бюджету, і дорівнює середній граничній корисності на одиницю бюджету.

Дана умова означає, що склад покупки є оптимальним, коли остання грошова одиниця виділеного бюджету витрачається з однаковою корисністю на будь-який з товарів, які ввійшли в покупку. Слід підкреслити, що дана умова справедлива лише для включених у набір товарів.

При цьому різним значенням цін товару можуть відповідати різні рівноважні набори товарів $\hat{Q}_1, \hat{Q}_2, \hat{Q}_3, \dots$ і різні значення коефіцієнта $\hat{\lambda}$ при певних значеннях граничної корисності і найбільшій загальній корисності. Інакше кажучи, ця процедура дозволяє побудувати функцію попиту у вигляді

$$P = \frac{MU(Q)}{\lambda(P)}. \quad (10.11)$$

Таким чином, функцією попиту і є визначувана в процесі споживчого вибору гранична корисність товару, виражена в грошовому масштабі, відповідному оптимальному складові покупки.

З урахуванням змісту множника $\frac{1}{\lambda(P)}$, як грошового вираження

маргінальної корисності, функція попиту являє собою залежність маргінальної цінності додаткової одиниці товару від кількості даного товару. При цьому маргінальна цінність (marginal value) додаткової одиниці товару виражається в грошах і безпосередньо співставима з ціною.

Таким чином, функція попиту $P = f(Q)$ є функцією граничної цінності товару для споживача в складі оптимального набору [36, с. 67].

При рівновазі граничних корисностей споживачі одержують максимальну споживчу вигоду від купівлі. Споживча вигода являє собою економію коштів споживача як максимальне перевищення індивідуальної цінності покупки над її фактичною (ринковою) ціною, яку платить споживач.

10.3. Функція пропозиції як вираження граничних витрат.

Максимальний виграш продавця

Тепер потрібно визначити, за яких умов буде максимальним виграш продавця, тобто який обсяг продажу товару буде оптимальним. Якщо виграш покупця виражається в надлишку одержаного задоволення порівняно з оплатою за покупку, тобто різницею $U - PQ$, то виграш продавця полягає у прибуткові від продажу товару, як різниці між виручкою від його реалізації і витратами на його виробництво і реалізацію: $PQ - TC$.

Загальні витрати на підприємстві характеризуються функцією виробничих витрат TC , показаною на рис. 10.3, б. Увігнута форма даної кривої визначається дією закону спадаючої віддачі, згідно з яким збільшення використання одного фактора виробництва при незмінних затратах решти

факторів веде до зниження обсягу граничного продукту, вироблюваного за допомогою затрат даного фактора, починаючи з певної стадії виробництва.

Граничний (маргінальний) продукт певного фактора (marginal product) — це додатковий продукт або додаткове розширення виробництва, отримані в результаті збільшення цього фактора на одну додаткову одиницю при незмінному значенні решти факторів виробництва.

Зменшення граничного продукту внаслідок дії закону спадаючої віддачі вестиме до прискореного збільшення витрат на виробництво продукту, що й обумовлює увігнутий характер кривої TC . Наприклад, одностороннє внесення під певну сільськогосподарську культуру на одній і тій же площі підвищених доз добрив призведе до зниження темпу росту урожайності цієї культури і зростання витрат на її вирощування як загальних, так і собівартості одиниці продукції.

Необхідно зазначити, що в умовах, коли б не діяв закон спадаючої віддачі, при застосуванні комплексу виробничих факторів, витрати виробництва і крива TC мали б лінійний характер (подібно прямій $W = PQ$).

Зростання витрат пов'язане із застосуванням додаткового капіталу з метою збільшення випуску і максимізації прибутку. При цьому величина капіталу, оптимального з точки зору максимуму одержуваного прибутку, залежить від того, яким чином зростають дані витрати. Вони можуть зростати лінійно і нелінійно.

Існує «золоте правило» визначення величини інвестицій K (задіяного капіталу) у виробництво.

При цьому при математичній постановці питання завдання відображається у вигляді виробничої функції Кобба-Дугласа:

$$Y = AL^{a_1}K^{a_2} \quad (a_1 + a_2) \leq 1, \quad (10.12)$$

де:

L — трудові ресурси;

K — капітал;

Y — річний випуск продукції, як функція вказаних факторів (аргументів);

a_1, a_2 — частка праці і капіталу в доході;

A — коефіцієнт, який враховує вплив технічного прогресу.

Показники степенів при факторах виробництва у даній функції пропорційні частці участі цих факторів в одержаному доході.

Функція Кобба-Дугласа — це найбільш поширене трактування виробничої функції $Y = f(L, K)$ з метою використати математичний апарат для її оптимізації. З даною функцією пов'язано багато завдань, наприклад, куди варто вкладати кошти — в обладнання (капітал) чи, навпаки, в трудові ресурси, щоб максимізувати випуск? Або яким збільшенням капіталу можна компенсувати зниження затрат праці, щоб залишити випуск без змін?

При фіксованих трудових ресурсах L випуск продукції є лише функцією капіталу:

$$Y = AK^{a_2} (a_2 = 1 - a_1). \quad (10.13)$$

Як відмічає І. Ковальов, у такому вигляді випуск повністю аналогічний одномірній функції корисності з аргументом K — величиною капіталу (регулюючим фактором), якщо замість функції корисності мати на увазі результат виробничої діяльності (випуск продукції) [21, с. 459—460].

При визначенні оптимальної величини капіталу згідно із «золотим правилом» діє така умова: прибуток досягає максимуму, коли гранична продуктивність капіталу dY дорівнює граничним витратам на його використання. При досконалій конкуренції ці витрати складаються з норми амортизації A_H і ставки процента по фінансових активах i , яка являє собою альтернативні витрати використання засобів як капіталу. Таким чином, згідно з даним визначенням, прибуток буде максимальним при $dY = A_H + i$.

В економічній теорії граничні (маргінальні) витрати MC визначаються як додаткові виробничі витрати на кожну додатково вироблювану одиницю продукції:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}. \quad (10.14)$$

Функція загальних виробничих витрат на рис. 10.3, б має вигляд увігнутої зростаючої кривої із зростаючими прирощеннями, тобто з різною крутизною, стаючи більш крутою в міру зростання граничних витрат на виробництво кожної наступної одиниці продукту після певної межі. Оскільки прирощення кривої виробничих витрат є диференціалами, то для одержання кривої граничних витрат необхідно продиференціювати криву виробничих витрат. Її можна виразити ступеневою функцією

$$TC = (q / a_1) Q^{(1-a_1)/a_1} \quad (0 < a_1 \leq 1), \quad (10.15)$$

де:

q — цінова константа, яка дає вартісну оцінку затраченим ресурсам;

a — показник степеня, який характеризує швидкість зміни граничних витрат [21, с. 455].

Продиференціювавши, одержимо похідну функцію граничних витрат (рис. 10.3, в):

$$MC = \frac{dTC(Q)}{dQ}. \quad (10.16)$$

Ця похідна є деяка функція від деякого випуску Q . В теорії ринкової економіки вона одержала назву граничних витрат.

Крива маргінальних витрат описує приріст витрат на додаткову одиницю випуску при оптимальному використанні наявних виробничих потужностей, тобто вона відображає оптимальну поведінку виробника — найбільш ефективно використання потужностей при кожному значенні обсягу випуску в існуючих умовах. Звідси крива маргінальних витрат лежить в основі функції пропозиції фірми.

Максимальний сумарний виграш продавця у вигляді найбільшого прибутку відповідає такому обсягові продажу, при якому граничні витрати дорівнюють ціні блага:

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = P. \quad (10.17)$$

Отже, на графіку рис. 10.3, б необхідно визначити значення абсциси, тобто оптимальної кількості Q проданих склянок кока-коли, при якій виграш продавця буде найбільшим. Такою абсцисою буде та, при якій відстань між кривою TC і прямою $W = PQ$ найбільша. Такій відстані відповідає відрізок se при абсцисі 3 склянки кока-коли. Кут нахилу кривої TC у точці s відповідає кутові нахилу прямої $W = PQ$. Отже, в точці s граничні витрати на виробництво третьої склянки кока-коли практично зрівняються з її ціною. Лише за цієї умови прибуток продавця буде найбільшим.

10.4. Рівновага економічної системи при збалансованості попиту і пропозиції як вираженні рівності граничної цінності та граничних витрат ціні товару

Як відмічає І. Ковальов, та обставина, що функція корисності — випукла крива, а функція виробничих витрат — крива увігнута, є визначальною в економіці і завдяки їй в ринковій системі діє закон попиту і пропозиції [21, с. 437—438]. В такому протистоянні відображаються чи не найбільш фундаментальні для економіки закономірності: споживач здатний задовольняти свої потреби, а виробник не здатний зверх міри нарощувати випуск. Звідси виходить властивість економічних систем приходити до рівноваги.

Рівновага економічної системи матиме місце при оптимальному обсязі виробництва і реалізації, при якому будуть забезпечені найбільші виграші як продавця, так і покупця, тобто максимальний сумарний виграш (відрізок ds на рис. 10.3, б). Необхідно знайти також і рівноважну ціну P_e . При цьому цільова функція, яка підлягає максимізації, має вигляд:

$$(U - PQ) + (PQ - TC) \rightarrow \max. \quad (10.18)$$

Диференціюючи, одержимо умову оптимуму:

$$\frac{dU}{dQ} = \frac{dTC}{dQ} = P_e. \quad (10.19)$$

Звідси виходить не тільки рівність нахилів кривих U і TC (рівність похідних) у точці оптимуму, але й те, що з таким же нахилом повинна бути проведена з початку координат пряма виручки $W = PQ$.

Умова оптимальності $dU / dQ = dTC / dQ = Pe$ на мові маргіналізму

звучить як закон споживання і виробництва: максимальному вигашу виробника і покупця відповідає рівність граничної корисності і граничних витрат ціні блага [21, с. 449—450].

Із законом споживання і виробництва тісно пов'язаний закон попиту і пропозиції [21, с. 450]. Адже криві граничної корисності і граничних витрат лежать в основі кривих, відповідно, попиту і пропозиції. Розглянемо рис. 10.4. Кут нахилу прямої $W = PQ$ (рис. 10.3,б) не міняється, тому їй відповідає горизонтальна пряма (рис. 10.4), яка означає рівноважну ціну Pe . Кут нахилу дотичних до кривої корисності U поступово зменшується, а до кривої витрат TC зростає, що і обумовлює вигляд кривих на рис. 10.4. Ці дві криві і носять назви кривої попиту DD (demand — просити, вимагати) як відображення кривої граничної корисності (рис. 10.3, а) і кривої пропозиції SS (supply — пропонувати) як відображення кривої граничних витрат (рис. 10.3, в). Пересічення всіх трьох ліній в одній точці E і становить рівність кута нахилу α в точках d , e , s і виражає умову оптимальності системи і максимального вигашу виробника і покупця. Точка E на рис. 10.4 відповідає точці e на рис. 10.3, б. При цьому площа трикутника $DEPe$ на рис. 10.4 є аналогом відрізка de на рис. 10.3, б, являючи собою чистий вигаш покупця. Площа ж трикутника $SEPe$ є аналогом відрізка se , являючи чистий вигаш продавця.

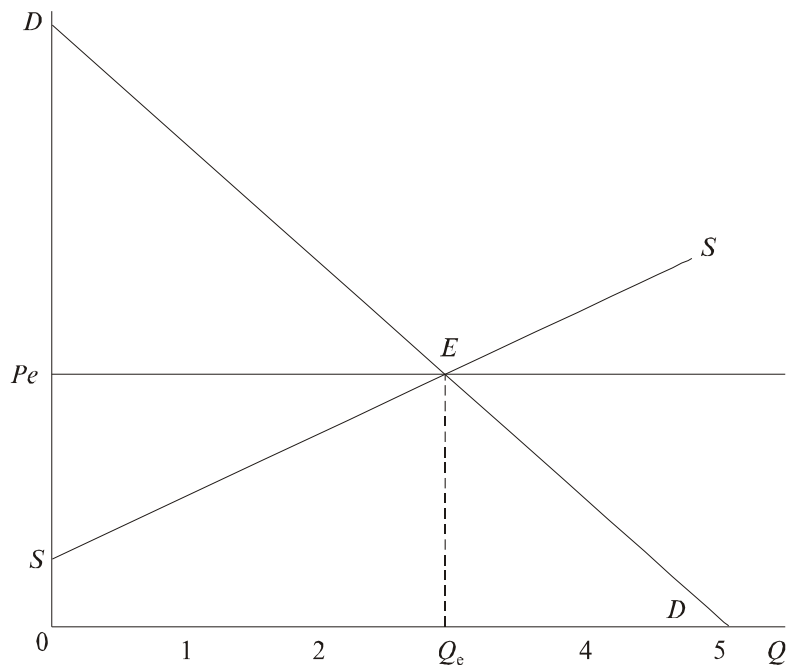


Рис. 10.4. Криві попиту DD і пропозиції SS .

Таким чином, як підкреслює І. Ковальов, «криві попиту і пропозиції показують зміни кривих корисності і витрат, або простіше — зміни граничної корисності і граничних витрат» [21, с. 451]. І далі: «Саме функції споживчої корисності і виробничих витрат є первинними функціями в повному розумінні цього слова, а криві попиту і пропозиції — всього лише похідні функції» [21, с. 451].

Крива DD виражає закон спадання граничної корисності даного блага для покупця, а крива SS — закон зростання граничних витрат (закон зменшення віддачі ресурсів) для виробника. В результаті ринкова цінність блага визначається рівновагою граничної корисності і граничних витрат, тобто точкою перетину кривих попиту і пропозиції, який носить назву «маршалліанського хреста».

І. Ковальов розглядає можливість функціонування кривих корисності U і витрат TC як лінійних величин, коли б вони мали вигляд прямих ліній (подібно лінії $W = PQ$ на рис. 10.3, б), а криві попиту і пропозиції при цьому були б горизонтальними. Ковальов пише: «У якому випадку функція корисності вироджується у пряму? Навряд чи таке можливо, якщо мова йде про нормальний індивідуум — по мірі насичення апетит у всіх падає. Але одна

справа, коли є лише один виробник блага і йому доводиться врахувати фактор зниження апетиту споживача чи споживачів. Друга, коли виробників багато, у них приблизно однакова потужність, одним словом, ми маємо варіант досконалої конкуренції. У даному випадку функція корисності просто не потрібна, оскільки рівноважна ціна P_e вважається відомою, вона встановлена на ринку пробним шляхом іншими виробниками. Крива попиту формально вироджується в горизонтальну лінію.

А в якому випадку витрати виробництва становляться лінійними? Очевидно, тоді, коли з тих чи інших причин перестає діяти закон спадаючої віддачі ресурсів. Крива пропозиції стане тепер горизонтальною лінією» [21, с. 458—459].

Таким чином, Ковальов визнає можливість лінійного функціонування економіки в умовах досконалої конкуренції при відсутності дії закону спадаючої корисності і при відсутності дії закону спадаючої віддачі ресурсів. Однак Ковальов підкреслює, що потрібно відрізнити лінійний і нелінійний шляхи економічного розвитку, не абсолютизувати лінійний шлях розвитку на основі абсолютних закономірностей і середніх величин. Дві головні економічні нелінійності — закон спадаючої корисності та закон спадаючої віддачі визначають розвиток економіки в динаміці. Якби, як відмічає Ковальов, замість кривих U і TC на рис. 10.3 корисність і витрати фігурували б у вигляді прямих ліній, то розсипався б без решток весь фундамент мікроекономічного аналізу. Нелінійність, з одного боку, моделює зниження потреби споживача, а з другого — обмежені можливості виробника. Компроміс, який досягається між виробництвом і споживанням завдяки такій природній нелінійності, і являє собою рівноважний стан економічної системи.

10.5. Довгострокова рівновага в умовах досконалої конкуренції

Рівновага в економіці означає, що досягнуто ефективності Парето, коли ніхто не має вигоди за рахунок втрат іншого, а особи, які приймають економічні рішення, не мають ніяких побуджувальних мотивів до зміни своїх планів. Наприклад, для того, щоб фірма на ринку досконалої конкуренції знаходилась в стані рівноваги в довгостроковому періоді, необхідне виконання трьох умов [12, с. 176—179].

1. Фірма не повинна мати побуджувальних мотивів до зміни обсягів випуску при наявності заданих розмірів виробничого підприємства, тобто при заданій величині постійних виробничих витрат. Це означає, що короткострокові граничні витрати повинні дорівнювати короткостроковому граничному доходу. При цьому умова короткострокової рівноваги є також і умовою довгострокової рівноваги.

2. Фірма має бути задоволена розмірами свого підприємства.

3. Не повинно існувати мотивів, які б побуджували нові фірми до входу в галузь або старі фірми — до виходу з неї.

На рис. 10.5 подана фірма, яка знаходиться в стані рівноваги в довгостроковому періоді в умовах досконалої конкуренції. Як видно, по-перше, короткострокові граничні витрати дорівнюють ціні при обсязі випуску 25 одиниць продукції, який забезпечує максимальний прибуток. По-друге, розміри підприємства фірми такі, що короткострокові середні витрати точно дорівнюють найменш можливим довгостроковим середнім витратам при вибраному рівні випуску.

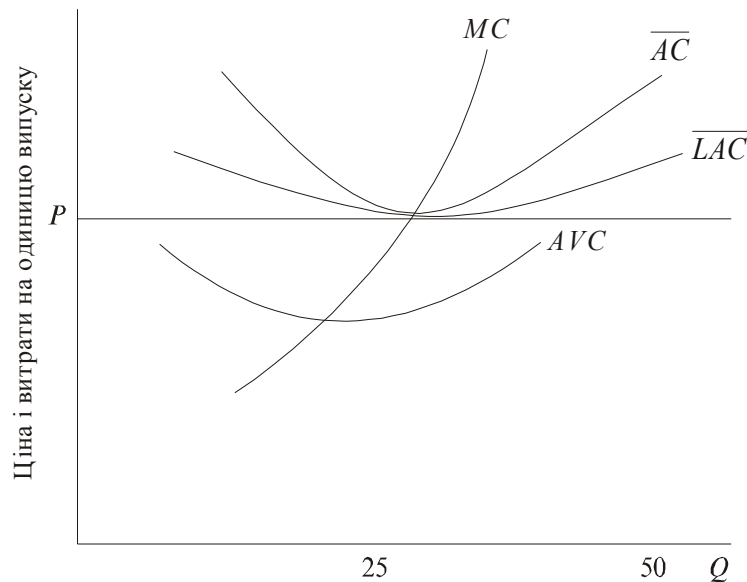


Рис. 10.5. Довгострокова рівновага фірми в умовах досконалої конкуренції:

P — граничний дохід (ціна);

MC — короткострокові граничні витрати;

\overline{AC} — короткострокові середні витрати;

\overline{LAC} — довгострокові середні витрати;

AVC — короткострокові середні змінювані витрати.

Короткострокова крива середніх витрат підприємства будь-якого іншого розміру показала б більш високі середні витрати при вибраній величині випуску продукції. Зменшення розміру підприємства при збереженні даного рівня випуску 25 од. продукції призвело б до перевантаження виробничих потужностей і змістило б короткострокову криву середніх витрат вгору і вліво впродовж довгострокової кривої середніх витрат. Збільшення ж розмірів підприємства при даному випуску призвело б до недозавантаження виробничих потужностей і змістило б короткострокову криву вгору і вправо.

По-третє, як довгострокові середні витрати, так і короткострокові середні витрати дорівнюють ціні при рівноважному рівні випуску продукції, тому відсутні мотиви для входу фірм на ринок і виходу з нього. Середні витрати складаються з явних грошових та імпліцитних витрат, які включають в себе альтернативну вартість капіталу (нормальний прибуток). Коли ціна

дорівнює середнім повним витратам, фірма одержує нульовий економічний прибуток. Якщо економічний прибуток буде позитивним, то це залучить в галузь нові фірми; якщо ж він буде негативним, то призведе до виходу з галузі старих фірм.

Усі три умови довгострокової рівноваги можна узагальнено сформулювати у вигляді такого рівняння:

$$P = MC = \overline{AC} = \overline{LAC} \quad (10.20)$$

ціна = граничні витрати = короткострокові середні витрати =
= довгострокові середні витрати

При невиконанні хоч би однієї з цих умов у фірм з'являються причини змінювати свої плани. Якщо ціна не дорівнюватиме короткостроковим граничним витратам, то фірми змінять обсяг випуску продукції. Якщо короткострокові середні витрати не дорівнюватимуть довгостроковим середнім витратам, фірми побажають змінити розміри підприємства. Якщо ціна буде нижчою довгострокових середніх витрат, то фірми захочуть вийти з цієї галузі; якщо ж ціна перевищуватиме довгострокові витрати, то у інших фірм виникне бажання увійти в галузь.

Розділ 11

СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА: ОСНОВНІ НАПРЯМКИ

До кінця XIX ст. злом класичної політичної економії, яка ґрунтувалась на трудовій теорії вартості, був в основному завершений, і найбільшого поширення набрала неокласична теорія Маршалла, в основі якої лежав синтез маргінальної теорії вартості, факторів і витрат виробництва, попиту і пропозиції.

Маршалл виходив із вічності і природності капіталізму, із вільної конкуренції як вищого його закону, із недоцільності державного втручання в економіку.

Між тим періодичні циклічні кризи перевиробництва, і особливо катастрофічна криза в 1929—1933 рр., породили у багатьох економістів того часу переконання у необхідності державного регулювання економіки в умовах розвитку державно-монополістичного капіталізму.

В цей період, у 30-х роках XX ст., розгорнулась критика вчення Маршалла, яка йшла у двох основних напрямках. Так, Дж. Кейнс виступив за відмову від ідеї вільного функціонування економіки на основі конкуренції і за макроекономічне її регулювання державою. Е. Чемберлін і Дж. Робінсон піддали критиці ідеальний тип чистої конкуренції, створений Маршаллом, показали, що монополія є невід'ємною рисою сучасного капіталізму і повинна стати органічним елементом економічної теорії і аналізу.

Сучасна економічна думка характеризується різноманітністю поглядів і концепцій. До її головних напрямків можна віднести неокласичний, кейнсіанський інституціонально-соціологічний та концепцію неокласичного синтезу.

11.1. Неокласичний напрямок сучасної економічної думки

Неокласичний напрямок сучасної економічної науки представлений сучасними теоріями монетаризму і неолібералізму.

Згідно з монетарною теорією вирішальний вплив на ціни, інфляцію і економічний розвиток в цілому мають гроші. Управління економікою при цьому перш за все полягає в контролі держави над кількістю грошей в обігу, регулюванні процента на фінансовому ринку і в досягненні збалансованості державного бюджету.

Визнаний головний провідник монетаризму — американський вчений М. Фрідмен.

Неолібералізм — це течія в економічній думці як розвиток лібералізму, засновником якого був Дж. С. Мілл. Згідно з неолібералізмом необхідно звести до мінімуму державне втручання в економіку, надавши максимальну свободу приватному підприємництву. Принцип про необхідність зменшення втручання держави в економіку закладений ще Адамом Смітом.

Головними теоретиками економічного лібералізму ХХ ст. є американський економіст австрійського походження Людвіг фон Мізес і його учень Фрідріх фон Хайек, а також Йозеф Шумпетер. Основні роботи Л. Мізеса (народився 1881 р.) — «Лібералізм», «Людські дії: трактат про економіку», «Основи економічної науки: нариси методології» та ін.

На думку Мізеса соціалізм як централізовано регульована економіка довго проіснувати не може. Причиною цього є те, що централізовано встановлювані ціни не відображають попиту і пропозиції, і не служать основою для збалансування ринку, показником напрямку розвитку економіки. Регульована економіка при цьому перетворюється в царство сваволі складачів планів.

Фрідріх Август фон Хайек (1890—1984 рр.), американський економіст німецького походження, у своїй книзі «Дорога до рабства» стверджує перевагу ринкової економіки над командною і змішаною. За Хайєком відмова від

економічної свободи, ринкового ціноутворення веде до диктатури, економічного рабства.

На основі теорії неолібералізму німецький теоретик, державний і політичний діяч Німеччини Людвіг Ерхард (1897—1977 рр.) створив теорію соціально орієнтованої ринкової економіки і втілював її на практиці. В основі даної теорії лежать необхідність вільного ціноутворення, конкуренції, правильне співвідношення попиту та пропозиції і рівновага економіки. Ці умови в ринковому господарстві повинна гарантувати держава, забезпечивши при цьому соціальну спрямованість економічного розвитку. Книга Ерхарда «Добробут для всіх», в якій викладена його теорія, опублікована у 1956 р.

11.2. Кейнсіанський напрямок економічної думки

Переродження капіталізму вільної конкуренції у державно-монополістичний, циклічні кризи перевиробництва, а особливо Велика депресія 1929—1933 рр. породили у багатьох економістів 30-х років ХХ ст. думку про необхідність державно-монополістичного регулювання економіки.

Теорія і принципи такого регулювання викладені Джоном Мейнардом Кейнсом (1883—1946 рр.) у його роботі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936), і дане вчення значною мірою вплинуло на становлення державної економічної політики.

Головна і нова ідея Кейнса полягає в тому, що система ринкових відносин на основі вільної конкуренції не є досконалою і саморегульованою і для забезпечення максимальної зайнятості і економічного зростання необхідне втручання держави в економіку.

Замість мікроекономічної рівноваги окремої фірми Кейнс поклав в основу макроекономічну рівновагу всієї країни на основі взаємодії валового національного доходу, зайнятості, споживання, збережень та інвестицій.

Згідно з теорією зайнятості Кейнса загальна зайнятість визначається трьома факторами: схильністю до споживання, граничною ефективністю капіталовкладень і нормою процента.

Кейнс стверджував, що із збільшенням зайнятості зростає валовий національний дохід і внаслідок цього підвищується споживання. Але споживання зростає повільніше, ніж доходи, у зв'язку з психологічною схильністю людей на збільшення заощаджень, коли зростають доходи.

Як відмічає Кейнс, «основний психологічний закон, в існуванні якого ми можемо бути цілком упевнені не лише з апіорних міркувань, виходячи з нашого знання людської природи, але й на основі детального вивчення минулого досвіду, полягає в тому, що люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але не в такій же мірі, в якій зростає дохід» [18, с. 96].

Відносне зменшення споживання призводить до зниження попиту, скорочення виробництва і зайнятості.

Недостатній розвиток споживчого попиту може бути компенсований збільшенням витрат на нові інвестиції, тобто зростанням виробничого споживання і попиту на засоби виробництва. Зростання інвестицій означає підвищення зайнятості, ВВП, ВНД і споживання. При цьому внаслідок ефекту мультиплікатора зростання ВНД і ВВП перевищує зростання інвестицій.

Для стимулювання приватних інвестицій Кейнс пропонував регулювати рівень процента збільшенням кількості грошей в обігу та державних витрат для зростання зайнятості, а також підвищенням податків для вилучення заощаджень при інфляції.

Як підкреслює В. Шемятенков, Кейнс вважав, що процент виплачується не за «утримання», не за «очікування» і не за «відмову від нинішніх благ» заради майбутніх, а за готовність відмовитись від утримання частини свого майна у ліквідній формі, тобто у грошах [74, с. 55—56]. Ліквідність за Кейнсом забезпечує свободу маневру у діяльності підприємства, служить гарантією своєчасності проведення розрахунків, гарантує збереженість підприємства на випадок непередбачених обставин, служить основою спекулятивної діяльності.

Кейнс вважав одним із головних шляхів максимізації прибутку участь у все більш ризикованих угодах, при зростаючій вірогідності розорення. Тому ліквідність, підвищуючи поріг безпеки, служить передумовою збільшення прибутку.

Кількісну величину процента Кейнс пов'язував з «інтенсивністю надання переваги ліквідності» і з кількістю грошей в обігу. Якщо Маршалл вважав ставку процента ціною реального капіталу, то Кейнс — ціною грошового капіталу, гадаючи, що процент визначається попитом і пропозицією грошей взагалі.

В теорії Маршалла процент органічно з'єднував нагромадження (пропозицію) капіталу і інвестування (попит) на капітал у рівноважну величину. За Кейнсом нагромадження має тенденцію зростати незалежно від коливань процентної ставки.

Нагромадження і інвестування обумовлюються різними законами і не обов'язково відповідають одне одному. Нагромаджений грошовий капітал може не знайти прибуткового застосування і, навпаки, попит на капітал може залишитись незабезпеченим у зв'язку з недостатністю вільних грошових коштів.

Розміри інвестицій визначаються підприємцями залежно від співвідношення двох величин: граничної ефективності капіталу і процентної ставки. Чим вища гранична ефективність капіталу в порівнянні з процентною ставкою, тим сильніші мотиви до інвестування прибутку, одержаного від застосування додаткової одиниці капіталовкладень, до їх величини у процентах.

У 50-х роках ХХ ст., коли рівень економічного зростання розвинутих капіталістичних країн підвищився, почали виявляти себе негативні наслідки кейнсіанського державно-монополістичного регулювання економіки: зростання державних витрат, дефіцит державних бюджетів, інфляція. А з 70-х років ХХ ст. в економіці почали розвиватись стагфляційні процеси при одночасному зростанні інфляції, спаді виробництва і безробітті. Такі процеси практично не піддаються методам кейнсіанського регулювання.

Неокейнсіанці, представником яких, зокрема, була Джоан Робінсон (1903—1983 рр.) з Англії, одна із найбільш відомих у світі жінок-економістів, виходять із необхідності більш повного врахування факторів нестационарності динаміки економічних процесів. Робінсон у своїй книзі «Економіка недосконалої конкуренції» (1933) показала, що при існуючій недосконалій конкуренції в реальній дійсності виникає тенденція до експлуатації факторів виробництва, фірми завищують ціни, одержують великі прибутки, а споживачі терплять збитки. Наслідком цього є зменшення виробництва, безробіття.

Заслуговує на увагу висновок про вчення Кейнса і кейнсіанство К. Ховарда і Г. Журавльової: «Реалізація загальної теорії Дж. Кейнса на практиці привела країни заходу до соціалістичної орієнтації. На жаль, кожна країна зробила це за рахунок свого загальнодержавного бюджетного дефіциту. Дефіцити західних країн зараз величезні. Другою бідою цієї політики стала безкінечна інфляція. Центральна банківська система вимушена була постійно збільшувати грошову масу, щоб задовольняти потреби уряду, які ведуть до дефіциту, і врешті-решт до росту інфляції» [71, с. 237].

11.3. Теорія монополістичної конкуренції

Едварда Хестінгса Чемберлена

Теорію монополістичної конкуренції пов'язують з ім'ям американського економіста Едварда Хестінгса Чемберліна (1899—1967 рр.). Відправним пунктом дослідження Чемберліна були ідеї Маршалла. Маршалл виводив вартість товарів із взаємодії сил конкуренції. Через механізм ринкової ціни в кожній з галузей встановлюється рівновага між попитом і пропозицією. При цьому ціна рівноваги і є вартістю товарів. Рівновага між попитом і пропозицією — це відображення рівноваги економіки, окрім «чистої» монополії, коли природна рівновага між попитом і пропозицією порушується

внаслідок штучного скорочення пропозиції і монополістичного підвищення ціни. Однак галузі при цьому є досить малі, і монополістичні прояви в них не можуть серйозно порушити стан рівноваги в інших галузях. У той же час число фірм в галузі досить велике і забезпечує умови «чистої» конкуренції.

Проте Чемберлін заперечував тотожність між рівновагою попиту і пропозиції та економіки в цілому. Як він писав, «рівновага економічних сил помилково трактувалася як тотожна з рівновагою попиту і пропозиції. Остання є лише окремий випадок першої. Доки інші умови залишаються невідомими, криві попиту і пропозиції (як самі по собі, так і точки їх перетину) нічого не говорять нам про те, яка встановиться ціна. Вони служать, так би мовити, орієнтирами, але нічим більше» [73, с. 44].

Чемберлін сформулював поняття «чистої» конкуренції і показав, що для її існування число фірм повинно бути безкінечним, що неможливо. З іншого боку, жодна з монополій не може бути чистою, тому що практично не існує абсолютно унікальних і незамінних товарів, а продукція окремих фірм всередині галузі також не є ідентичною. В реальній дійсності не може бути ні «чистої» конкуренції, ні «чистої» монополії. На реальних ринках панує монополістична конкуренція, або конкуренція, змішана з елементами монополії.

На монополізованих підприємствах фірма певною мірою контролює ціну і може впливати на обсяг попиту і пропозиції при допомозі засобів нецінової конкуренції. Закони ціноутворення не є універсальними, ціна у більшості випадків є не результатом гри ринкових сил, а продуктом цілеспрямованої боротьби між конкурентами.

Як пише Чемберлін, «...більшість цін включає в себе елементи монополії, які поєднуються різним чином з конкуренцією, і дуже часто це призводить до встановлення таких цін рівноваги, які не зрівноважують пропозицію і попит» [73, с. 44].

На прикладі олігополії, коли є багато покупців і невелика кількість продавців, Чемберлін показував, що тенденція до зговору призводить до

встановлення нової системи ціноутворення, не пов'язаної з вільною конкуренцією.

Чемберлін порушив попередні судження про структуру капіталістичного господарювання, систематизовані в неокласичній схемі загальної рівноваги. Однак нової цілісної системи, яка б замінила неокласичну, він не створив.

11.4. Інституціонально-соціологічний напрямок економічної думки

Одним з напрямків сучасної економіки є інституціонально-соціологічний. Він з'явився на початку ХХ ст. як протидія маргіналізму, який обмежував свої дослідження чистою економікою. Теоретичною базою інституціонально-соціологічного напрямку стала головна ідея історичної школи в Німеччині — єдина держава, єдиний ринковий простір, постійна зміна економіки в процесі розвитку по висхідній лінії до вищої морально-етичної цілі. Розробниками і найбільш яскравими представниками інституціонально-соціологічного напрямку є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл та Дж. Гелбрейт. Прихильники інституціонально-соціологічного розвитку вважають, що економічні відносини складаються під впливом як економічних, так і неекономічних факторів, серед яких виключна роль належить факторам техніко-економічним. Згідно з даними поглядами науково-технічний прогрес веде до подолання соціальних протиріч і безконфліктного розвитку від індустріального до постіндустріального і неоіндустріального, тобто інформаційного суспільства. На основі абсолютизації техніко-економічних факторів висунута теорія конвергенції суспільства в процесі його трансформації.

Сучасний інституціоналізм звертає основну увагу на людину, соціальні проблеми, при відході від абсолютизації технічних факторів. Стверджується зростаюча роль людини, як основного економічного ресурсу і аргументується орієнтація постіндустріального суспільства на всебічний розвиток особи.

11.5. Концепція неокласичного синтезу

Найбільш актуальною проблемою соціально-економічного розвитку протягом двох останніх століть є боротьба проти масового безробіття та інфляції. Звідси перед економічною наукою стоїть, відповідно, завдання — знайти шляхи досягнення повної зайнятості і постійного зростання реальних доходів населення, безкризового економічного циклу.

У зв'язку з даними обставинами на порядку денному постала наукова проблема подальшої розробки теорії неокласичного синтезу як нової універсальної економічної доктрини. Як пише автор всесвітньо відомого підручника «Економікс» П. Самуельсон, «нині ми використовуємо вказаний термін для позначення більш широкого кола ідей — синтезу тих істин, які були встановлені класичною політичною економією, і положень, доведених сучасними теоріями доходів» [52, с. 640].

Як відмічає Я. Ядгаров, «за Самуельсоном «неокласичний синтез» — це, по суті, поєднання сучасних неокейнсіанських і неоліберальних положень і «істин» з ранніми неокласичними, що передували їм, а також з деякими постулатами класичної політичної економії перш за все в зв'язку з «сучасними теоріями формування доходів» [79, с. 236].

Концепцію неокласичного синтезу Я. Ядгаров зводить до таких трьох версій. «Суть однієї з них, — пише він, — полягає в обґрунтуванні ідеї про те, що сучасна економічна теорія розглядає можливість забезпечення повної зайнятості і економічного росту при одночасному використанні як елементів

ринкового механізму господарювання з його принципами економічного лібералізму, так і елементів кейнсіанської концепції, яка обмежує стихію вільного ринку». Тут маються на увазі і згадані П. Самуельсоном «інструменти» фіскальної і грошово-кредитної систем у політиці держави, й антиінфляційні можливості концепції «природної норми безробіття» М. Фрідмана, і ідеї синтезу вільного ринку з «соціально обов'язковим суспільним ладом» Ерхарда-Репке та ін.

За другою версією, висунутою, як очевидно, ще неокласиками кінця XIX ст., в основі наукової теорії вартості (цінності) лежить інтеграція «старої» і «нової» теорій вартості, тобто затратної теорії (трудова теорія вартості або, за іншим трактуванням, теорія витрат виробництва) і теорії граничної корисності. Тут йдеться про системний підхід маргіналістів «другої хвилі» в особі А. Маршалла, В. Парето та інших, які обґрунтували на основі граничного аналізу тезу двокритеріальної сутності цінності будь-якого товару і актуалізували ідеї про функціональний зв'язок категорій «ціна», «попит» і «пропозиція» і про часткову і загальну економічну рівновагу.

За третьою версією «неокласичний синтез» полягає в положенні про те, що сучасна модель загальної економічної рівноваги ґрунтується одночасно на макро- і на мікроекономічному дослідженні, оскільки використовує для її побудови науковий інструментарій, адекватний макро- і мікроекономічному аналізу. Причому на шляху до формування синтезуючих ідей тут була досягнута як відмова неокласиків (слідом за інституціоналістами) від смітіанських постулатів «чистої» економічної теорії і «досконалої конкуренції» та від протиставлення одна одній сфер виробництва і споживання, так і перехід до концепцій реформування економіки з урахуванням всієї сукупності суспільних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аникин. А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. — 4-е изд. — М.: Политиздат, 1985. — 367 с.: ил.
2. Аристотель. Сочинения. В 4-х т. Т. 4: Никомахова этика; Большая этика; Политика; Поэтика. — М.: Мысль, 1983. — 832 с.
3. Артхашастра, или наука политики. — М.—Л.: Изд-во АН СССР, 1959.
4. Афанасьев В. С. Возникновение классической буржуазной политической экономии. Вильям Петти. — М.: Соцэкгиз, 1960. — 103 с.
5. Бем-Баверк Е. Основы теории ценностей хозяйственных благ //Австрийская школа в политической экономии: Сборник /К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. — М.: Экономика, 1992. — С. 243—426.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе /Пер. с англ. — М.: «Дело ЛДТ», 1994. — 687 с.
7. Браунинг П. Современные экономические теории — буржуазные концепции /Сокр. пер. с англ.; Научн. ред. и предисл. Г. Б. Хромушина. — М.: Экономика, 1986. — 160 с.
8. Визер Ф. Теория общественного хозяйства //Австрийская школа в политической экономии: Сборник /К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. — М.: Экономика, 1992. — С. 427—488.
9. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 1. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической экономии /МГУ им. М. В. Ломоносова; Гл. редкол.: В. Н. Черковец (гл. ред.) и др. — М.: Мысль, 1987. — 606 с.
10. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 2. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса /МГУ им. М. В. Ломоносова; Гл. редкол.: В. Н. Черковец (гл. ред.) и др. — М.: Мысль, 1988. — 574 с.
11. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 3. Начало ленинского этапа марксистской экономической мысли. Эволюция буржуазной политической экономии (конец XIX — начало XX в.) /МГУ

- им. М. В. Ломоносова; Гл. редкол.: В. Н. Черковец (гл. ред.) и др. — М.: Мысль, 1989. — 605 с.
12. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика /Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. — СПб.: Изд-во АО «Санкт-Петербург оркестр», 1994. — 446 с.
 13. Древнекитайская философия: Сборник текстов. Т. 1. — М.: Мысль, 1972.
 14. Игнатенко А. А. Ибн Хальдун. — М.: Мысль, 1980. — 160 с.
 15. Історія економічної думки України /Васильєва Р. Х., Горкіна Л. П., Петровська Н. Л. та ін. — К.: Либідь, 1998. — 271 с.
 16. История экономических учений /Под ред. В. А. Жамина, Е. Г. Василевского. — М.: Изд-во МГУ, 1989. — 367 с.
 17. Катон Марк Порций. Земледелие /Пер. и коммент. М. Е. Сергеевко. — М.—Л.: Изд-во Акад. наук СССР, 1950. — 220 с.
 18. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег /Ассоц. рос. вузов; Под ред. Л. П. Куракова; Пер. с англ. Н. Н. Любимова. — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 352 с.: ил.
 19. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. — М.: Соцэкгиз, 1960. — 551 с.
 20. Кларк Дж. Б. Распределение богатства /Пер. с англ. Д. Страшунского и А. Бесчинского; Под ред. Л. П. Куракова; Ассоц. рос. вузов. — М.: Гелиос АРВ, 2000. — 367 с.
 21. Ковалев И. Н. История экономики и экономических учений. — Ростов н/Д.: Феникс, 2000. — 544 с.
 22. Ксенофонт. Воспоминание о Сократе /Пер. и коммент. С. И. Соболевского; Росс. А. Н., Ин-т философии. — М.: Наука, 1993. — 379 с.
 23. Кушнір В. С. Ефективність економічних взаимоотношень при міжхозяйственої кооперації. //Планирование и учет в сельскохозяйственных предприятиях. — 1985. — № 12.
 24. Кушнір В. С. Основи економічної теорії: Навчальний посібник. — К.: ІЗМН, 1996. — 148 с.

25. Кушнір В. С. До питання про земельну ренту і ціну землі /В зб.: Проблеми сучасного менеджменту та маркетингу. — К.: НАУ, 1997. — Вип. 14 — 1999. — С. 256—259.
26. Кушнір В. С. Основи економіки і організації бізнесу: Навчальний посібник. — К.: ІЗМН, 1997. — 160 с.
27. Кушнір В. С. До питання змісту і трансформації категорії вартості /В зб.: Проблеми теорії і практики становлення соціально-орієнтованої економіки: Матеріали міжнародної наукової конференції: — Харків: ХДАДТУ, 1999. — С. 46—47.
28. Кушнір В. С. Об'єктивна необхідність прискорення реформ у сільському господарстві /В зб.: Проблеми реформування ринкової економіки. — К.: КНЕУ, 2000. — С. 139—141.
29. Кушнір В. С. Позацінове регулювання прибутку в об'єднаннях фермерів /В кол. монографії «Проблеми економіки агропромислового комплексу» у двох томах; За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. Т. 1. — К.: ІАЕ, 2000. — С. 487—491.
30. Кушнір В. С. Землю у власність тому, хто вкладає у неї капітал, а хто на ній працює — тому пристойну заробітну плату /В кол. монографії «Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання» у двох томах; За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. Т. 1. — К.: ІАЄ, 2001. — С. 110—116.
31. Кушнір В. С., Мазнев Г. Є., Рижков В. Г. Основи економічної теорії: Навчальний посібник. — Харків: ХДТУСГ, 2001. — 242 с.
32. Кушнір В. С. Основи теорії мікро- та макроекономіки: Підручник. — Харків: ХДТУСГ, 2001. — 244 с.
33. Кушнір В. С. Методологічні підходи до визначення величини земельної ренти та ціни землі в ринкових умовах /В кол. монографії «Ринкова трансформація економіки АПК» у чотирьох частинах; За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. Ч. 1. — К.: ІАЕ, 2002. — С. 109—112.
34. Основи економічної теорії /Гуревічов М. М. та інші: Навчальний посібник. — Харків: НТУ «ХП», 2003. — 288 с.

35. Леонтьев В. В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика. — М.: Политиздат, 1990. — 411 с.
36. Львов Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса. — СПб.: ГМП «Формика», 1992. — 383 с.
37. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. — М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. — 544 с.
38. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 13.
39. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 23.
40. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 26, ч. I.
41. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 26, ч. II.
42. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 26, ч. III.
43. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. /Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 415 с.
44. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. /Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 310 с.
45. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. III. /Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 351 с.
46. Менгер К. Основания политической экономии //Австрийская школа в политической экономии: Сборник /К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер — М.: Экономика, 1992. — С. 31—242.
47. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. — Т. 1. — М.: Прогресс, 1980. — 495 с.
48. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. — Т. 2. — М.: Прогресс, 1980. — 480 с.
49. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. — Т. 3. — М.: Прогресс, 1980.
50. Петти В. Экономические и статистические работы. — М.: Соцэкгиз, 1940.
51. Рикардо Д. Сочинения. — Т. I. Начала политической экономии и налогового обложения. — М.: Госполитиздат, 1955. — 360 с.
52. Самуэльсон П. Экономика — М.: Прогресс, 1964. — 839 с.

53. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов /Пер. П. А. Бибиков; с примеч. Бентама и др. — Т. 1. /Предисл. Гарнье. — СПб.: Тип. Глазунова, 1866. — 496 с.
54. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов /Пер. П. А. Бибиков; с примеч. Бентама и др. — Т. 2. — СПб.: Тип. Глазунова, 1866. — 612 с.
55. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /Рус. пер. — Т. I. — М.—Л.: Соцэкгиз, 1935. — 371 с.
56. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /Рус. пер. — Т. II. — М.—Л.: Соцэкгиз, 1935. — 475 с.
57. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: (Кн. I—III) /Рос. акад. наук, Ин-т экономики; [Пер. с англ., ввод ст., коммент. Е. М. Майбурда]; Отв. ред. Л. И. Абалкин. — М.: Наука, 1993. — 570 с.
58. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии. — М.: Изд. К. Т. Солдатенкова, 1896.
59. Сэй Ж. Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии /Ж. Б. Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии /Ф. Бастиа. [К кн. в целом: Пер. с фр. /Акад. нар. х-ва при правительстве Рос. Федерации]. — М.: Дело, 2000. — 229 с.: ил.
60. Туган-Барановский М. И. Основная ошибка абстрактной теории капитализма Маркса //Науч. обозрение. — 1899. — № 5.
61. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. — СПб., 1911.
62. Туган-Барановский М. И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. — СПб., 1905.
63. Туган-Барановський М. І. Політична економія. — К.: Наук. думка, 1994. — 263 с.
64. Туган-Барановский М. И. Социальная теория распределения //Известия СПб. Политехнического ин-та Петра Великого. — Т. XX. — 1913.
65. Туган-Барановский М. И. Трудовая ценность и теория прибыли (моим критикам) //Науч. обозрение. — 1900. — № 3.

66. Туган-Барановский М. И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности. //Юридич. вест. — 1890. — № 10.
67. Тюрго А. Р. Избранные экономические произведения /Пер. с фр. Л. М. Бродской и А. Н. Миклашевского. — М.: Соцэкгиз, 1961. — 198 с.
68. Франклин Б. Избранные произведения. — М.: Госполитиздат, 1956. — 631 с.
69. Хайек Ф. А. Дорога к рабству /Пер с англ. М. Б. Гнездовского. — М.: Экономика, 1992. — 176 с.
70. Хейне П. Экономический образ мышления /Пер. с англ.; Акад. пед. и социал. наук Моск. психолого-социал. ин-т. — М.: Catallaxy, 1997. — 704 с.: ил.
71. Ховард К. и др. Экономическая теория: Теория свободного рынка / К. Ховард, Г. Журавлева, Н. Эриашвили. — М.: Банки и Биржи, Юнити, 1997. — 278 с.: ил.
72. Хрестоматия по истории Древнего Востока. Ч. 1. — М.: Высш. школа, 1980.
73. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости /Пер. с англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Rogozovского. — М.: Экономика, 1996. — 351 с.
74. Шемятенков В. Г. Теории капитала. — М.: Мысль, 1977. — 224 с.
75. Штейн В. М. Гуань-цзы: Исследование и перевод. — М., 1959.
76. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры /Пер. с нем. В. С. Автономова и др.; Общая ред. акад. А. Г. Милейковского. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с.
77. Юм Д. Опыты. — М., 1896.
78. Юм Д. Сочинения в 2 т. /Пер. с англ. С. И. Церетели и др. Т. 2. — М.: Мысль, 1996. — 800 с.
79. Ядгаров Я. С. История экономических учений. — М.: Инфра-М., 1999. — 320 с.
80. Bell J. F. History of Economic Thought. — N. Y., 1953.
81. Dewey D. Modern Capital Theory. — N. Y., 1965.

82. Encyclopaedia Britannica. Vol. 17. — 1947. — P. 683.
83. Fisher I. The Nature of Capital and Incom. — N. I., 1923.
84. Gossen H. H. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkers. — B., 1927. — P. 45.
85. Haavelmo T. A Study in the Theory of Investment. — Chicago, 1960.
86. Haney Lewis H. History of Economic Thought. — N. Y., 1942. — P. 130, 174.
87. Keynes J. M. The Balance of Payments of the United States //Economic Journal. — 1946. — Juny, vol. LVI. — № 222. — P. 172.
88. Malthus Th. R. Definitions in political economy. — L., 1827. — P. 31, 32, 34, 86, 214, 240, 241.
89. Malthus Th. R. Definitions in political economy. A new edition, with a preface, notes and supplementary remarks by John Cazenove. — L., 1853. — P. 8, 9, 11, 13, 50, 56, 57, 64, 65, 74, 75, 135.
90. Malthus Th. R. The Measure of Value stated and illustrated. — L., 1823, — P. 15, 16, 61.
91. Malthus Th. R. Prinsiples of political economy considered with a view to their practical application 2nd edition with considerable additions from the author's own manuscript and an original memoir. — L., 1836. — P. 269, 315, 361, 405.
92. Meek R. L. Studies in the Labour Theory of Value. — L., 1956. — P. 42, 43.
93. Mill J. Elements d'economic politique. Traduits de l'anglais par J. T. Parisot. — Paris, 1823. — P. 241, 242.
94. Steuart J. An Jnquiry into the principles of political economy. in: The Works of Sir James Steuart, collected by General Sir James Steuart, his son, in six volumes. Vol. I. — L., 1805. — P. 275—276.
95. Schumpeter Y. Economic Doctrine and Method. — L., 1954. — P. 30.
96. Spiegel H. W. The Development of Economic Thought. — N. Y., 1952. — P. 48.

ΜΑΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Розділ 1.

ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ: ЗАЙНЯТІСТЬ, ІНФЛЯЦІЯ, ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

1.1. Предмет і основні проблеми макроекономіки

На відміну від мікроекономіки, яка вивчає виробництво і ринкові відносини на рівні підприємства, макроекономіка вивчає економічні явища на народногосподарському рівні. Вона намагається виявити і пояснити причини змін у рості і розвитку суспільного виробництва, причини і вплив безробіття і інфляції на економіку, взаємодію товарного і грошового ринку, вплив міжнародних факторів на економічний розвиток і т.д. Вивчення принципів і закономірностей макроекономічного розвитку дає можливість краще зрозуміти ринковий механізм функціонування економіки в цілому як на мікро-, так і на макрорівні.

Конкретними основними економічними проблемами, що вивчаються макроекономікою, являються зайнятість, інфляція і економічне зростання. Вирішальне значення даних проблем в економіці випливає з того, що ідеальним є той розвиток, при якому досягається стійке безперервне зростання валового національного продукту і валового національного доходу при повному використанні ресурсів, в тому числі і трудових, і при стабільному стані грошової системи.

Але в реальному житті шлях економічного розвитку не являється ідеальним. Він проходить з коливаннями, з чергуванням підйомів і спадів, характеризується періодичним безробіттям та інфляцією. В зв'язку з цим перед макроекономікою як наукою стоїть завдання обґрунтування можливостей і

способів державного регулювання розвитку економіки для забезпечення його оптимальності. В цьому питанні в позиціях різних макроекономічних шкіл є більш і менш принципові відмінності.

1.2. Економічне зростання і його фактори

В історії розвитку людського суспільства має місце постійний ріст економіки. Загальним показником рівня економічного росту являється величина і розмір ВВП і ВИД на душу населення.

Але, як було зазначено вище, економічне зростання здійснюється нерівномірно (рис. 13.1).

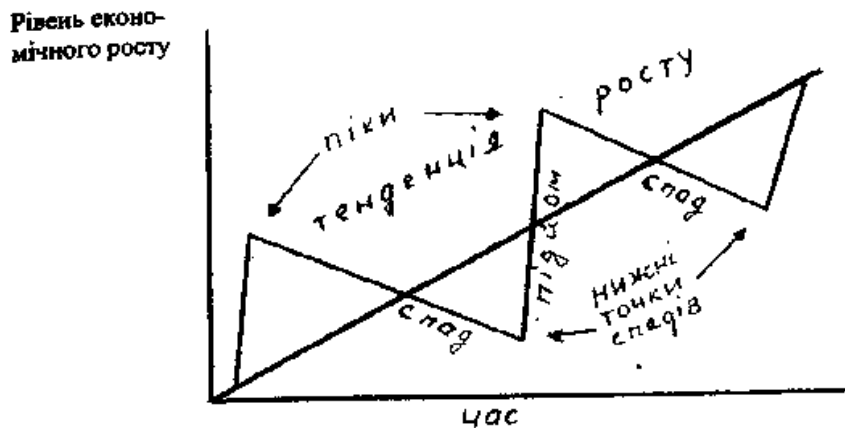


Рис. 1.1. Економічне коливання.

При загальній тенденції росту кожне з окремих коливань характеризується спадом, нижньою точкою спаду, підйомом і піком росту. Як правило, спади економічної активності і виробництва ведуть до серйозного безробіття, а піки - до повної зайнятості і інфляції.

Загальними причинами економічних коливань являються рівень забезпечення виробництва ресурсами, стан технології, запровадження нововведень та капіталовкладень.

Загальну уяву про взаємодію факторів економічного зростання дає крива виробничих можливостей (рис. 1.2).

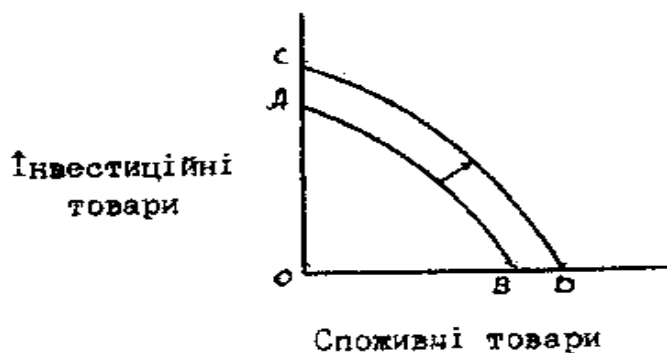


Рис. 1.2. Економічне зростання і крива виробничих можливостей.

Дана крива відображає кількісні варіанти випуску різноманітної продукції, яка може бути вироблена на основі певних конкретних ресурсів та наявної технології. Кожна точка на даній кривій визначає максимальну кількість виробництва інвестиційних та споживчих товарів. При цьому при виробництві в суспільстві більшої кількості інвестиційних товарів зменшиться виробництво товарів споживчих і навпаки.

При зростанні кількості і якості ресурсів і більш продуктивного їх використання крива АВ зміститься вправо в напрямку до кривої CD, тобто буде мати місце економічне зростання. Але можливості економічного росту визначаються не лише пропозицією факторів виробництва і технічним прогресом, а й попитом на товари, тобто загальними витратами суспільства. При зменшенні загальних витрат знижується рівень виробництва, зайнятості і доходів. Приріст виробничого потенціалу може бути повністю реалізований лише при повній зайнятості і ефективному використанні додаткових ресурсів. При цьому слід мати на увазі: коли в економіці досягається повна зайнятість при незмінних ресурсах і технічному прогресі, то реальний обсяг продукції більше не зростає, а додаткові витрати ведуть лише до зростання цін.

Практично в економіці постійно існує розрив між потенціальним і реальним ВВП і точка, якою характеризується стан економіки, лежить вліво від кривої виробничих можливостей. Завдання регулювання економіки заключається в тому, щоб забезпечувати мінімальний розрив між

потенціальним і реальним ВВП шляхом забезпечення повної зайнятості. При її досягненні подальший ріст повинен забезпечуватись за рахунок створення умов для росту потенційного ВВП на основі залучення більшого обсягу ресурсів і їх більш продуктивного використання при обмеженні інфляційних процесів.

1.3. Зайнятість і безробіття

Необхідно відмітити, що між економічним зростанням і зайнятістю немає жорсткого прямого зв'язку. Економічні коливання ведуть до росту і падіння зайнятості при піках і спадах коливань. Але безробіття може не зникнути і при високому рівні економічного зростання. Мало того, в реальній дійсності має місце зростаюче безробіття при посиленні інфляції. Звідси випливають значні труднощі при вирішенні макроекономічних проблем.

Безробіття прийнято виділяти в трьох формах: фрикційне, структурне і циклічне.

Фрикційне безробіття пов'язане з тимчасовими періодами незайнятості людей, при переході їх з одного місця роботи на інше з різних причин. Фрикційне безробіття - явище постійне, практично неминуче і його не можна оцінювати однозначно негативно.

Структурне безробіття пов'язане з вивільненням робочої сили внаслідок відмирання одних професій і появи інших з розвитком техніки і технології. "Структурні безробітні не можуть відразу ж одержати роботу без перепідготовки. Структурне безробіття теж неминуче, але більш довготривалим в порівнянні з фрикційним і створює більше проблем для людей.

Циклічне безробіття викликається спадами економічних коливань, при недостатності загальних або сукупних витрат. При зменшенні сукупного попиту на товари і послуги скорочується зайнятість і зростає безробіття.

Наприклад, під час світової економічної кризи 1929-1933 р.р. циклічне безробіття досягло приблизно 25%.

Необхідно відрізнити визначення “зайнятого” і “безробітного” від понять "працюючий" і "непрацюючий". Наприклад, до категорії зайнятих не належать працюючі люди, які займаються веденням домашнього господарства і доглядом за дітьми, якщо вони не одержують грошової винагороди за свою працю. В число зайнятих не включаються також діти у віці до 16 років, незалежно від того, одержують вони грошову плату за свою працю чи працюють безкоштовно в сім'ях чи на підприємствах.

До безробітних відносяться також тимчасово звільнені з роботи люди, діяльність яких на попередній роботі буде відновлена. Однак безробітними не вважаються відсутні на робочому місці в зв'язку з хворобою, поганою погодою, трудовими конфліктами. Працюючі неповний робочий тиждень також вважаються зайнятими - їх називають частково зайнятими.

В категорію безробітних не попадають люди, які на протязі останніх 6 місяців активно шукали роботу, але втратили надію її знайти і припинили пошуки.

Необхідно відмітити, що повна зайнятість не означає відсутності безробіття. Повна зайнятість означає відсутність циклічного безробіття при наявності безробіття фрикційного і структурного. Рівень безробіття при повній зайнятості називають також природним рівнем безробіття.

З розвитком економіки природний рівень безробіття підвищується. Коли в 1940-1960 р.р. природним вважався 4%-ний рівень безробіття, то тепер - 5-6%-ний. Реальний обсяг ВВП, який економіка спроможна виробити при природному рівні безробіття при повному використанні ресурсів, називається виробничим потенціалом економіки. У відповідності із законом Оукена, один відсоток приросту безробіття над природним рівнем веде до зменшення виробництва ВВП на 2,5 відсотка.

1.4. Інфляція

Як відомо, інфляція виникає при перевищенні кількості грошей над вартістю товарів і виражається в рості цін. Але через механізм ціноутворення здійснюється взаємозв'язок між економічним ростом, зайнятістю і інфляцією.

За умов, коли виробництво знаходиться на стадії спаду при значному безробітті, економічне зростання може бути забезпечене без збільшення витрат на одиницю продукції і підвищення цін. Це пов'язано з тим, що при високій конкуренції на ринку праці не буде зростати заробітна плата як основний елемент виробничих витрат.

По мірі наближення економіки до стану повної зайнятості і зменшення забезпечення ресурсами, в тому числі і трудовими, будуть зростати витрати, в тому числі і на заробітну плату, підвищуватимуться ціни і посилюватиметься інфляція.

При досягненні повної (природного рівня) зайнятості можливостей росту виробництва не буде і зростання попиту при цьому ще більше посилить інфляцію. Інфляція, яка обумовлюється зростанням попиту, називається інфляцією попиту. Сильна інфляція зменшує реальні доходи, попит на товари, а тим самим зумовлює падіння виробництва. Однак вважається, що в процесі розвитку економіки, наближення її до потенційно можливого рівня виробництва і повної зайнятості помірної інфляція необхідна.

При зростанні витрат виробництва може виникнути інфляція витрат (інфляція пропозиції). Наприклад, економіка може знаходитись в стані повної зайнятості при стабільних цінах, тобто при рівновазі між попитом і рівнем виробництва. Але коли з тих чи інших причин зростуть витрати виробництва, наприклад, внаслідок подорожчання матеріальних ресурсів, то вартість продукції і ціни виробників зростуть і при невідповідному попиті створений ВВП не весь буде реалізований, що приведе до спаду виробництва і зростання безробіття.

Інфляційна ситуація, при якій поряд із значним зростанням цін має місце глибокий спад виробництва і безробіття, називається стагфляцією.

Становище стагфляції було характерним для економіки розвинутих країн Заходу в 1973-1975 р.р., коли розвинулась енергетична криза. Подібна ситуація склалась сьогодні і в економіці України.

При стагфляції необхідно здійснити структурну перебудову виробництва, знизити енергозатрати, підвищити продуктивність праці на основі ресурсозберігаючих технологій. При відсутності протиінфляційних заходів швидкий ріст цін на ресурси і неконтрольований ріст зарплати може привести до гіперінфляції (неконтрольованої надзвичайно швидкої інфляції). При цьому підприємствам не вигідно вкладати гроші у виробництво, вони затримують реалізацію продукції в очікуванні росту цін, посилюється спекулятивна діяльність, гроші намагаються вкласти у нерухомість, коштовності і ін. Гроші втрачають свої функції як міра вартості, засіб обігу і платежу. Гіперінфляція приводить до закриття підприємств, масового безробіття, різкої поляризації суспільства і політичних потрясінь.

Якщо інфляція характеризується зростанням цін на товари і фактори виробництва, то дефляція свідчить про падіння більшості цін. Інфляція і дефляція викликають протилежні зміни у розподілі доходу в суспільстві.

При інфляції боржники одержують вигоду за рахунок кредиторів, а отримувачі прибутків - порівняно з отримувачами фіксованих доходів. Якщо боржник повернув кредиторові 1000 гр.од. через рік при рості цін за цей період у 2 рази, то він фактично повернув лише половину реальної купівельної спроможності, яка була йому надана. Той, хто вклав гроші у нерухомість, звичайні акції, також отримує виграш, в той час як втрачають реальні доходи ті, що живуть на заробітну плату, пенсію, страхову ренту або відсоток. Втрачають частину своєї купівельної спроможності збереження.

У період дефляції становище змінюється на протилежне. Кредитори виграють за рахунок боржників, а отримувачі постійних доходів - порівняно з отримувачами прибутків. Відчувають себе багатшими і ті, що одержують

постійну зарплату, пенсії або відсоток. Уряд виявить зростання реальних державних боргів.

Рівень інфляції визначається з допомогою індексу цін. Якщо у 2000 р. індекс цін на споживчі товари був рівний 113,6, а в 2001 р. -118,3, то темп інфляції для 2001р. становитиме :

$$\frac{118,3 - 113,6}{113,6} \times 100 = 4,2\%$$

Так зване "Правило величини 70" дозволяє швидко підрахувати кількість років, необхідних для подвоєння рівня цін. Потрібно лише розділити число 70 на щорічний рівень інфляції.

В зв'язку з інфляцією необхідно відрізнити рівні реальної і грошової, або номінальної відсоткової ставки. Номінальна відсоткова ставка - це виражене у відсотках збільшення грошової суми, яку одержує кредитор. Реальна відсоткова ставка - це виражене у відсотках збільшення купівельної спроможності, яке кредитор одержує від позичальника.

Так, наприклад, для одержання кредитором 5% реального прибутку від наданої позики при передбачуваній інфляції у 6%, йому слід встановити номінальну відсоткову ставку в 11%.

Розділ 2.

КРУГООБІГ ДОХОДІВ І ПРОДУКТІВ

2.1. Валовий національний продукт і валовий національний дохід та їх утворення

Основним показником економічного стану суспільства являється обсяг валового національного продукту (ВНП), який являє собою ринкову вартість всіх кінцевих продуктів і послуг, вироблених в сфері бізнесу на протязі року і реалізованих для кінцевого використання, включаючи інвестиції на заміщення зносу (амортизацію) і розширення капіталу.

Кінцевими продуктами являються товари і послуги, які купуються для кінцевого (остаточного) використання, а не для перепродажу чи дальшої обробки або переробки. Товари і послуги, які купуються для подальшої обробки чи переробки, або для перепродажу, відносяться до проміжних продуктів. У ВНП не включаються продажі проміжних продуктів, так як всі проміжні угоди, які мали місце, уже входять у вартість кінцевих продуктів. Включення проміжних продуктів у ВНП означало б подвійний рахунок і завищену оцінку ВНП.

ВНП без включення амортизації називається чистим національним продуктом (ЧНП) як вираження доданої вартості (валового доходу). Валовим доходом фірми є різниця між виручкою від реалізації продукції і вартістю використаних сировини і матеріалів, придбаних у постачальників.

Утворення ЧНП можна показати на наступному гіпотетичному прикладі (табл. 2.1). Нехай, наприклад, процес виробництва і реалізації хліба включає в себе 5 стадій. На кожній стадії різниця між вартістю продукції, яка реалізована, і виплаченими за матеріали і продукцію сумами і представляє

собою валовий дохід, який розділяється на заробітну плату і прибуток. Валовий дохід, створений на всіх 5-ти стадіях, і являє собою вартість хліба як кінцевого продукту.

Сума добавлених вартостей, створених у сфері бізнесу в цілому в суспільстві, з включенням амортизації, і являється ВВП.

ВВП виражає вартість продукції бізнесу і визначає його сукупний дохід від реалізації товарів населенню C , державі G , чистого експорту X як різниці між експортом E і імпортом M , а також інвестиції в бізнес I : $ВВП = C+G+I+X$.

Таблиця 2.1. **Формування чистого національного продукту**

Стадії виробництва	Продажна ціна матеріалів і продуктів	Добавлена вартість ЧНП	Ціна реалізації
1. Вирощування насіння	-	10	10
2. Вирощування пшениці	10	40	50
3. Виготовлення борошна	50	20	70
4. Випічка хліба	70	40	100
5. Роздрібна торгівля хлібом	100	60	160
Загальна вартість	230	160	160

Виробляючи ВВП, бізнес, з другої сторони, формує також валовий національний дохід (ВНД), так як витрати бізнесу являються доходами споживачів у вигляді плати за ресурси, які використовує бізнес (розділ I табл. 2.2).

ВНД виражає цінність кінцевих продуктів і послуг, яка визначається доходами споживачів.

ВНД за мінусом амортизації називається чистим національним доходом.

ВНД перерозподіляється між населенням, урядом і бізнесом, забезпечуючи покриття відповідних витрат і фінансування інвестицій. Структура ВНД як потоку розподілених доходів споживачів (в тому числі і бізнесу, в доходи якого входить плата за надавані ним у використання ресурси) і уряду виражається як $VND = C + T + S$, де C - витрати населення на споживання, S - заощадження, T - податки (розділ II табл. 2.2).

2.2. Кругообіг доходів і продуктів у простій економічній системі - при рівності експорту і імпорту

Реалізація ВВП і перерозподіл ВНД між населенням, урядом і бізнесом відбувається на відповідних ринках. Товари C виробляються бізнесом, потім поступають на ринок товарів і послуг і купуються споживачами.

Витрати уряду G включають, з однієї сторони, оплату праці працівників державних установ і служб, на яку купуються товари на ринку і з другої сторони - фінансування державних замовлень бізнесові на виробництво продукції і послуг загальнодержавного значення.

Крім того, держава здійснює і так звані трансфертні платежі, тобто платежі, які не являються платою за які-небудь поточні трудові послуги - державні пенсії, допомога по безробіттю і низькооплачуваним особам. Уряд також погашає внутрішні позики у населення і виплачує по них відсотки.

Формування валового національного продукту та валового національного доходу (дані гіпотетичні)

I. ВНД як доходи споживачів і цінність продукції бізнесу	II. Напрямки розподілу ВНД	III. ВВП як доходи бізнесу і вартість його продукції
1. Заробітна плата = 40. 2. Рента = 15 3. Відсоток на власний капітал = 5 4. Відсоток по інвестиційних позиках = 5 5. Підприємницький прибуток = 15 6. Амортизаційні відрахування на власний капітал бізнесу = 10 7. Повернені бізнесом інвестиційні позики = 10 Всього ВНД = 100	1. Податки $T=20$ 2. Витрати на споживання: $C=50$ а) продукції бізнесу $C-M=30$ б) імпорт $M=20$ 3. Заощадження: $S=30$ а) позики державі $L=10$ б) інвестиції в бізнес $I=20$ Всього ВНД = 100	1. Надходження від реалізації товарів і послуг: $C=50$ а) споживачам $C-E=30$ б) експорт $E=20$ 2. Державні закупівлі товарів і послуг $G=T+L=30$ 3. Інвестиції в бізнес $I=20$ Всього ВВП = 100

Джерелом урядових виплат є податки і позики, здійснювані на фінансових ринках шляхом продажу цінних паперів як фінансовим посередникам, так і населенню, за рахунок заощаджень споживачів.

Складовою частиною доходів бізнесу є експорт E за вирахуванням імпорту M , тобто чистий експорт X , як результуюче сальдо зовнішньоекономічної діяльності. Експорт збільшує доходи бізнесу, так як це той же продаж продуктів і послуг, тільки зарубіжним споживачам. Імпорт же зменшує доходи бізнесу, так як на суму імпорту купуються товари за кордоном, а не у вітчизняних виробників. Крім експорту і імпорту, існують також міжнародні фінансові операції інших видів : позики і кредити, купівля і продаж реальних і фінансових активів. Наприклад, американська фірма купує цінні папери, випущені урядом України, здійснюючи оплату в доларах. Тоді долари течуть в економіку України, тобто має місце притік капіталу. Це ж саме буде мати місце і тоді, коли українська фірма позичить грошову суму в доларах в одному з американських банків. За рахунок цих коштів українська фірма може оплатити імпорт товарів з Америки.

При здійсненні зворотних процесів буде мати місце відтік капіталу з країни.

Звідси випливає, що країна може імпортувати більше, ніж експортувати. Тобто, здійснювати політику чистого імпорту, якщо в цей же самий час буде мати місце реальний чистий притік капіталу, тобто такий притік капіталу, який по величині перевищує його відтік. Подібна ж ситуація буде мати місце і тоді, коли країна позичає за кордоном більше засобів, ніж іноземні господарчі суб'єкти позичають у неї, або коли країна продає за кордон більше активів, ніж купує.

З іншої сторони, країна може експортувати більше, ніж імпортувати, якщо одночасно має місце чистий відтік капіталу, тобто коли відтік капіталу перевищує притік його. Така ситуація буде і тоді, якщо країна видає іноземним займачам більше кредитів, ніж сама бере в інших країнах. Таким чином, в економічній системі, яка характеризується наявністю чистого експорту, повинен спостерігатись чистий відтік капіталу, а сама така країна становиться постачальником інвестицій для іноземних держав.

В склад ВВП входять і інвестиції I як капіталовкладення фірм у виробництво. S інвестиції в основний капітал і в товарно-матеріальні запаси.

Інвестиції підрозділяються також на чисті і валові. Під чистими інвестиціями розуміють витрати для збільшення загальної величини капіталу. У валові інвестиції входять інвестиції чисті плюс інвестиції для відновлення капіталу.

Джерелом інвестицій є збереження споживачів. Збереження залучаються шляхом продажу фірмами акцій і облігацій, використання коштів фінансових посередників: банків, страхових компаній і ін.

В табл. 2.2 представлений числовий приклад балансу макроекономічних потоків при нульовому зовнішньоекономічному сальдо. ВВП представлений як сума доходів бізнесу, а ВНД - як сума доходів споживачів.

Прийmemo, що на початок року загальний капітал бізнесу становив 200 грошових одиниць, в тому числі 100 одиниць - позичений капітал, і 100 одиниць - власний капітал. На протязі року ВВП або вартість його виробленої продукції складає 100 одиниць. Весь капітал бізнесу матеріалізований в основних фондах бізнесу вартістю 200 одиниць, а матеріальні запаси за рік не змінилися. Знос основних фондів за рік становить 10% їх вартості, тобто 20 одиниць, з них 10 одиниць - амортизація власних основних засобів. Дані 10 одиниць як створений амортизаційний фонд залишаються в розпорядженні власників бізнесу як споживачів (пункт 6, колонка I табл., 2.2).

Інші 10 одиниць зносу на матеріалізований позичений капітал виступають як повернення бізнесом інвестиційних позик (пункт 7, колонка I табл. 2.2). Відсоток по інвестиційних позиках становить - 5. Йому дорівнює також відсоток на власний капітал бізнесу.

В результаті функціонування бізнесу споживачі одержують за надані ними в розпорядження бізнесу фактори і позики сукупний дохід в обсязі 100 одиниць. З них 40 одиниць становить заробітна плата найманих працівників; 15 одиниць - рента; 10 одиниць амортизація власного капіталу і 5 одиниць як відсотки за нього поступають власникам бізнесу; 10 одиниць амортизації позиченого матеріалізованого капіталу і 5 одиниць як відсотки за нього поступають власникам заощаджень; 15 одиниць доходу виплачується власникам бізнесу як підприємницький прибуток.

З одержаних доходів у вигляді заробітної плати, ренти, процентів, підприємницького прибутку споживачі сплачують податки $T = 20$ одиниць. З 80-ти одиниць доходу, який залишається після сплати податків, $5/8$ його або 50 одиниць використовується для придбання життєвих засобів C , з них 30 - на купівлю продукції і бізнесу, 20 одиниці - на імпорт M , а $3/8$ або 30 одиниць направляється в заощадження S .

Нехай в збереження знову поступають 10 одиниць повернених бізнесом інвестиційних позик у формі купівлі населенням державних цінних паперів. Ця сума виступить як позика державі L .

Далі 10 одиниць амортизаційних відрахувань на власний капітал бізнесу разом з 10 одиницями підприємницького прибутку направляються у формі валових інвестицій $I = 20$ на оплату закуповуваних

бізнесом основних засобів. Так як на протязі року із сфери бізнесу вибуло 20 одиниць фондів, то загальний капітал бізнесу не змінився -200 одиниць. Але змінилась структура капіталу, тепер на кінець року позичений капітал становить 90 одиниць, а власний капітал власників бізнесу виріс і становить 110 одиниць.

Витрати уряду на закупівлю товарів у бізнесу складають 30 одиниць. Джерелом урядових витрат 20 одиниць суми податків і 10 одиниць позик державі населенням, які будуть використані для покриття дефіциту бюджету.

Величини імпорту і експорту товарів однакові і становлять по 20 одиниць. Це означає, що ті суми, які витрачаються на придбання споживачами зарубіжних товарів на зовнішньому ринку, практично повертаються бізнесові за рахунок продажу експортованої продукції на тому ж ринку. В результаті чистий експорт дорівнює нулю і зовнішній борг, якщо він існує, не змінюється.

Обсяг валового національного продукту в 100 одиниць дорівнює обсягу валового національного доходу в 100 одиниць при відповідному балансі кругових потоків товарів і грошей: $C + G + I + X = C + T + S$.

2.3. Умови збалансованості та рівності валового національного доходу та валового національного продукту

Зв'язок між ВВП і ВНД реалізується в процесі взаємодії між сукупною пропозицією і сукупним попитом. Національний продукт як сумарна вартість всіх товарів і послуг, вироблених в економічній системі, і являє собою сукупну пропозицію. Ціннісна ж оцінка сумарного обсягу закупок всіх знову вироблених товарів і послуг, запланованих споживачами, являє собою сукупний попит.

Економічна система знаходиться в стані рівноваги, якщо величина запланованих витрат (сукупний попит) дорівнює національному продуктові (сукупна пропозиція). Однак незалежно від того, знаходиться економічна система в стані рівноваги чи ні, національний продукт, який включає як заплановані, так і незаплановані інвестиції, завжди дорівнює величині національного доходу.

Уявимо, що існує економічна система, в якій виробляється тільки три види товарів: яблука, радіоприймачі і фрезерні станки. Підприємці планують виробити за рік яблук на 30 тис.гр.од., радіоприймачів -також на 30 тис.гр.од., а фрезерних станків - на 40 тис.гр.од. При виконанні цих планів національний продукт (сукупна пропозиція) становитиме 100 тис.гр.од.

Споживачі також планують купити яблук і радіоприймачів відповідно на суми по 30 тис.гр.од., а фірми, які виробляють радіоприймачі, планують закупити фрезерні станки на суму 40 тис.гр.од. за рік, щоб розширити виробництво радіоприймачів. Звідси заплановані сумарні витрати на споживання становлять 60 тис.гр.од., планові інвестиції в основний капітал - 40 тис.гр.од., при відсутності інвестицій в товарно-матеріальні запаси, а сумарні заплановані витрати (сукупний попит) становлять 100 тис.гр.од. Сукупний попит і сукупна пропозиція рівні, а економічна система збалансована.

Але це лише бажаний стан рівноваги. А в реальному житті сукупний попит і сукупна пропозиція практично ніколи так точно не співпадають, бо фактично не співпадають між собою плани продавців і покупців.

Наприклад, у нашому випадку споживачі мають намір фактично купити яблук лише на 25 тис.гр.од., а фірми купують інвестиційні товари (фрезерні станки) лише на 35 тис.гр.од. Після реалізації в таких обсягах виявиться, що всі радіоприймачі продані, а яблука на суму 5 тис.гр.од. і станки вартістю 5 тис.гр.од. не знайдуть покупців. Дані товари накопичаться у формі товарно-матеріальних запасів на складах виробників і являться, по суті, незапланованими інвестиціями в товарно-матеріальні запаси.

Тепер виявилось, що сукупна пропозиція і сукупний попит не знаходяться у стані рівноваги і має місце незаплановане накопичення товарно-матеріальних запасів.

Для того, щоб стимулювати збут, фірми можуть знизити ціни на свої товари. В такому випадку обсяг сукупного попиту і сукупної пропозиції в номінальному виразі (тобто в поточних цінах на товари і послуги) скоротиться.

Якщо ж фірми скоротять ще й випуск продукції, то величина кругового потоку зменшиться як в реальному виразі, так і в номінальному.

Але може трапитися і так, що величина сукупного попиту перевищить величину сукупної пропозиції. Наприклад, споживачі вирішать закупити яблук на суму 35 тис.гр.од., а фірми фрезерних станків - на 45 тис.гр.од. При цьому обсяг попиту перевищить величину поточного обсягу виробництва на 10 тис.гр.од. Наслідком цього буде незаплановане наднормативне скорочення товарно-матеріальних запасів, так як фірми для забезпечення попиту будуть використовувати запаси як яблук, так і фрезерних станків. Якщо фірми спробують зупинити процес вичерпання запасів, підвищивши ціни на продукцію, то величина кругового потоку збільшиться в номінальному виразі. Якщо ж фірми до того ще й розширять виробництво, то величина кругового потоку збільшиться як в реальному, так і в номінальному виразі.

Таким чином, неплановані інвестиції в товарно-матеріальні запаси відіграють балансуєчу роль у взаємодії між національним продуктом

(сукупною пропозицією) і національним доходом (сукупним попитом), між якими завжди зберігається рівність.

Тепер цю рівність також можна представити в наступному вигляді:
 $\text{ВВП} = \text{ВИД} \text{ або } C + G + I + X = C + T + S$ або: Валовий національний продукт = Витрати на споживання + Державні закупки + Витрати на інвестиції + Чистий експорт = Споживання + Збереження + Податки = Національний дохід.

Ця рівність зберігається і при ненульовому зовнішньому сальдо. Якщо, наприклад, експорт перевищує імпорт, тобто якщо зовнішнє сальдо позитивне, то це збільшує доходи бізнесу від реалізації товарів за рубежем. При цьому зростають заощадження споживачів, надлишок яких не використовується у внутрішньому обороті країни. Цей надлишок через фінансову систему надається у вигляді позик іноземним партнерам. За рахунок даних позик зарубіжні партнери оплачують чистий експорт, який для них являється імпортом. На цю суму оплати зростає зовнішня заборгованість іноземних партнерів або зменшується зовнішня заборгованість країни-експортеру.

Якщо ж імпорт перевищує експорт, тобто зовнішнє сальдо від'ємне, то це веде до зниження доходів бізнесу, так як при цьому на дану суму - X населення, уряд і сам бізнес закупають товари за рубежом, а не у вітчизняного бізнесу. ВНД становиться недостатньо для фінансування витрат $C + S + T$. Країна змушена або збільшити свій зовнішній борг, або зменшувати заборгованість її зарубіжних партнерів. Таким чином, в обох випадках ненульового сальдо збалансованість економіки як витрат і доходів досягається за рахунок зміни зовнішньої заборгованості.

Таке регулювання збалансованості досягається, коли кількість грошей в обігу з урахуванням швидкості їх обігу відповідає валовому національному продуктові і курс національної валюти залишається незмінним. Інакше, наприклад, при позитивному зовнішньоекономічному сальдо зовнішньоторговий надлишок привів би підвищення курсу національної валюти. При цьому імпортовані товари виявились би дешевшими, а експортовані - дорожчими для зарубіжних споживачів, так як тепер за іноземні товари прийшлося би платити менші ціни в національній валюті, обмінній по

вищому курсу а зарубіжні покупці платили б за товари по фактично вищих в їх грошах цінах. Це привело б до зниження експорту і досягнення збалансованості. Але при цьому зменшився б ВВП, доходи споживачів, а також і імпорт, погіршилися б результати зовнішньоекономічної діяльності.

Для - забезпечення необхідної кількості грошей в обігу, підтримання курсу національної валюти і збалансованості економіки держава через Центральний банк і банківську систему в цілому проводить стабілізаційну грошово-кредитну політику, суть якої буде розглянуто далі.

Розділ 3.

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ОБЛІКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ І НАЦІОНАЛЬНОГО ДОХОДУ

3.1. Статистичний облік ВВП з точки зору його кінцевого використання

При визначенні ВВП і ВНД статистика національного доходу використовує рівність вартості національного продукту і сукупних витрат.

Величина ВВП визначається на основі способу його кінцевого використання. Даний метод передбачає підсушування видатків всіх економічних одиниць на придбання знову створених кінцевих товарів і послуг. Приклад визначення ВВП по даному методу показаний в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунки номінального валового національного продукту по способу кінцевого використання (дані гіпотетичні, млрд.гр.од.)

Витрати на особисте споживання	347
Товари довгострокового користування	47
Товари короткострокового користування	112
Послуги	188
Сумарні інвестиції приватного сектора	78
Інвестиції в основний капітал	75

Зміна величини комерційних товарних запасів	3
Державні закупки товарів і послуг	104
Уряд країни	41
Місцеві органи влади	63
Чистий експорт товарів і послуг	-5
Експорт	62
Імпорт	-67
Валовий національний продукт	524
Відрахування, пов'язані з використанням основного капіталу	-55
Чистий національний продукт	469

Рахунок "споживання" відображає обсяг сукупного споживання товарів і послуг, вироблених в країні та поставлених по імпорту. Категорія "послуги" включає все те, що в момент продажу не має форми матеріального об'єкту - наприклад, освіта, фінансові послуги, консультації і ін.

Стаття "Сумарні інвестиції приватного сектора" відображає сумарну вартість всіх придбаних засобів виробництва, а також зміну величини комерційних товарних запасів. Інвестиції в основний капітал включають як видатки фірм на придбання нового обладнання, будівель і споруд, так і вартість знову побудованих чи куплених житлових будинків.

При визначенні обсягу державних закупок товарів і послуг у ВВП не включаються трансфертні платежі, так як вони не являються видатками на придбання знову створених кінцевих товарів і послуг.

Остання позиція в рахунках ВВП являє собою чистий експорт як різницю між обсягами експорту і імпорту.

Відрахування, пов'язані з використанням основного капіталу - це та частина валових інвестицій, яка покриває затрати на амортизацію і оновлення застарілого обладнання. Ці відрахування не включаються в ЧНП, хоч входять у ВВП у складі валових інвестицій. Чисті інвестиції як різниця між інвестиціями

валовими і затратами на амортизацію збільшують запас капіталу. Вони включаються в ЧНП.

3.2 Статистичний облік ВНД з точки зору його розподілу

Метод обліку ВНД з точки зору його розподілу заключається в інтеграції в одному показникові всіх видів доходів, які одержуються споживачами. Приклад статистичного обліку ВНД приведений в табл 3.2

Таблиця 3.2

Розрахунки номінального національного доходу

Виплати робітникам і службовцям	315
Заробітна плата	263
Додаткові виплати	52
Грошові рентні доходи індивідів	1
Чистий відсоток	46
Прибутки корпорацій	30
Дивіденди	12
Податки на прибуток корпорацій	13
Нерозподілений прибуток	4
Поправка на зміну вартості товарних запасів і знецінення основного капіталу	1
Дохід самостійно зайнятих	35
Національний дохід	427

Виплати робітникам і службовцям у формі заробітної плати включають і внески у фонд соціального страхування.

Додаткові виплати включають інші платежі, які фіксуються підприємцями, наприклад, відрахування у фонди страхування від хвороб і систему відрахувань у приватні пенсійні фонди.

Всі види доходів у формі рентних платежів і субсидій, які одержують власники майна, є рентним доходом індивідів.

Чистий відсоток являється різницею між величиною доходу з відсотків, одержаного споживачами, і величиною відсоткових платежів для погашення споживчих позик.

Прибутки корпорацій включають в себе всі види доходів акціонерів, незалежно від того, одержують вони чи ні цей дохід в дійсності. В дійсності акціонери одержують лише дивіденди, як частину прибутку. Ще одна частина прибутку вилучається у вигляді податків. Нерозподілений прибуток компаній використовується ними для інвестицій. Величина прибутку коригується з урахуванням зміни вартості товарних запасів і знецінення основного капіталу.

Дохід самостійно зайнятих включає всі види доходів осіб, які ведуть власний бізнес, і дохід власників неакціонерних фірм.

3.3. Погодження двох методів обліку: розподільчого і по кінцевому використанню

Національний продукт і національний дохід завжди рівні, виходячи з їх реального економічного змісту. Однак при обліку цих величин вони не точно співпадають одна з однією і вимагають корегування.

Із величини валового національного продукту необхідно виключити суму відрахувань, пов'язаних з використанням основного капіталу, в результаті чого одержимо чистий національний продукт. Інвестиції для заміни зношеного або застарілого обладнання враховуються бізнесом як затрати і не включаються у статті доходу самостійно зайнятих чи акціонерів.

& Не являються доходами постачальників факторів виробництва і власників фірм і непрямі податки на виробників (податок з обороту, акцизні податки і податки на майно), які включаються в ціни товарів і послуг і вилучаються державою у виробників. Ці податки є частиною національного продукту, але не враховуються як одержані доходи в статистиці національного доходу.

При обліку ВВП по кінцевому використанню і ВНД на основі розподільчого підходу використовуються різні сукупності даних. В зв'язку з цим при підрахунку ВНД і ВВП неминуче виникають між ними статистичні розбіжності, які необхідно врахувати. В табл. 3.3 приведено приклад погодження двох методів обліку ВВП і ВНД.

Таблиця 3.3

Національний дохід по відношенню до валового національного продукту

Валовий національний продукт	524
Відрахування пов'язані з використанням основного капіталу	-55
Чистий національний продукт	469
Непрямі податки на підприємців	- 44
Статистичне розходження	2
Національний дохід	427

3.4 Особистий дохід

Дохід, який фактично одержують споживачі, називають особистим доходом. Для його визначення необхідно здійснити наступні розрахунки. По-перше, виключити з розрахунків національного доходу три статті доходів, які зароблені, але не одержані споживачами: внески у фонд соціального страхування, податки на прибуток корпорацій і нерозподілений прибуток. Потім додати трансфертні платежі, які не зароблені споживачами.

Виключивши з особистого доходу податки, які сплачуються споживачами, наприклад, прибутковий податок, одержимо ту частину особистого доходу, яка є в розпорядженні особи. Приводимо приклад визначення особистого доходу в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Національний дохід і особистий дохід

Національний дохід	427
Внески у фонд соціального страхування	-46
Податки на прибуток корпорацій і нерозподілений прибуток корпорацій	-17
Трансфертні платежі	81
Особистий дохід	443
Податки на особисте майно	-65
Дохід в особистому розпорядженні	378

3.5. Статистичний облік платежів по міжнародних операціях

До платежів по міжнародних операціях в першу чергу відносяться платежі, пов'язані з експортом і імпортом товарів. Важливими також являються розрахунки по довготермінових і короткострокових позиках під імпорт і експорт товарів, а також розрахунки, пов'язані з купівлею-продажем реальних і фінансових активів, таких як нерухомість і цінні папери. Здійснюються також різноманітні міжнародні перекази коштів, а також операції по офіційних резервних рахунках центральних банків і урядових органів.

В табл. 3.5 представлений спрощений варіант платіжного балансу

Таблиця 3.5

Платіжний баланс по зовнішньоторгових операціях

Поточний рахунок зовнішньоторгових операцій	
Торговий баланс	-13
Експорт товарів	32
Імпорт товарів	-45
Послуги, чистий дохід	1,5
Чистий дохід від інвестицій	0,2
Інші послуги	1,3
Разом: односторонні платежі (трансферти)	1,5
Баланс по поточному рахунку зовнішньоторгових операцій	-13
Рахунки руху капітальних засобів	
Баланс по рахунку руху капітальних засобів	14
Баланс капіталу	10
Відтік капіталу з країни	-8

Притік капіталу в країну	18
Баланс офіційного резервного рахунку	40
Спастичне розходження	-1
Підсумковий баланс	0,0

Торговий баланс, як складова частина платіжного балансу, негативний, так як має місце чистий імпорт товарів.

Послуги включають в себе платежі і надходження коштів від перевезень, туризму, страхування, і інших видів фінансових послуг. Чисті доходи від інвестицій, включаючи відсоткові доходи по фінансових активах, теж являються платежами за експорт послуг. Сума торгового балансу, чистого доходу від реалізованих послуг і односторонніх разових платежів відома як сальдо поточного рахунку по зовнішньоторгових операціях.

Придбання іноземними інвесторами в даній країні реальних і фінансових активів, а також позики у фінансових посередників за кордоном створюють приток грошових засобів, який прийнято називати притоком капіталу. Купівля зарубіжних активів або позики, які надаються іноземним клієнтам, створюють відтік капіталу.

Операції по офіційних резервних активах центральних банків і урядових органів, у відповідності з цілями міжнародної фінансової політики, включають в себе купівлю-продаж державних цінних паперів.

Існує логічний зв'язок між операціями по рахунках руху капітальних засобів і активним чи пасивним сальдо поточного рахунку по зовнішньоторгових операціях. Дефіцит по поточним рахункам в платіжному балансі означає, що доходів по експорту товарів і послуг недостатньо, щоб покрити видатки по імпорту. Додаткові кошти для фінансування чистого імпорту можуть бути одержані за рахунок чистого притоку капіталу, тобто або за рахунок перевищення обсягу позик, які поступають в економіку країни із закордону, над наданими позиками іноземним клієнтам, або за рахунок перевищення обсягів активів, які купуються іноземними клієнтами, над інвестиціями в зарубіжжя.

При позитивному ж сальдо по поточному рахунку зовнішньоторгових операцій країна може використовувати доходи, які залишились від покриття витрат по імпорту, для надання додаткових позик зарубіжним клієнтам або для розширення покупок реальних чи фінансових активів за кордоном.

Теоретично передбачається, що баланси поточного рахунку і рахунку руху капітальних засобів повинні бути рівними по величині і протилежними по знаку, тобто їх сукупність повинна давати нуль, так як витрати коштів повинні забезпечуватись відповідними джерелами.

Однак в зв'язку із складністю розрахунків виникають певні погрішності. Сума їх відображається в спеціальній статті платіжного балансу "статистичне розходження". Вважається, що значна величина цього розходження обумовлена незареєстрованими потоками капіталу.

3.6. Методи статистичного обліку реального доходу і рівня цін

Номінальний приріст ВВП в більшості обумовлюється підвищенням цін на товари і послуги. Показником, який враховує зміни цін по самому широкому набору товарів, є дефлятор ВВП, який являє собою середньозважене значення цін на основі базисного року.

Є два способи визначення дефлятора. При першому способі показник базисного року позначають одиницею. Обчислені значення середніх цін відносно цієї одиниці називають рівнями цін. Наприклад, рівень цін у 2000 р. в порівнянні з 1990 р. становить 1,8. При другому способі показник базисного року приймають за сотню, а обчислені значення середніх цін відносно даної сотні називають індексами цін. Так, можна сказати, що індекс цін у 2000 р. в порівнянні з 1990р. становить 180.

Нехай, наприклад, у 1990 р. як реальний, так і номінальний ВВП становив 327 млрд.гр.од, а номінальний ВВП у 1990 р., виражений в поточних цінах, 520 млрдгр.од.. Тоді для визначення реального ВВП у 1990 р.,

вираженого в постійних цінах 1990 р., необхідно величину номінального ВВП у 2000р. розділити на рівень цін (дефлятор) 2000р.:

$$520 : 1,8 = 289 \text{ млрд.гр.од.}$$

Для вимірів динаміки цін використовують, крім дефлятора ВВП, багато інших індексів, в тому числі і самий популярний індекс споживчих цін і індекси цін виробників. При обчисленні індексу споживчих цін приймають до уваги ціни не на всі товари і послуги, створені в економічній системі, а лише ціни на товари і послуги, які складають «споживчий кошик», тобто набір основних товарів, які купують споживачі. Визначається індекс зміни цін на набори товарів споживчого кошика в досліджуваному періоді в порівнянні з базовим.

3.7 Достовірність обліку національного доходу

Чим достовірнішою буде інформація, заключена в рахунках національного доходу, тим науково-обгрунтованішою буде здійснювана урядом економічна політика. Однак облік національного доходу далекий від досконалості. Приводом до неузгодженості обліку є ряд проблем.

По-перше, існує проблема вибору між своєчасністю і точністю даних. Підготовка точних даних веде до запізнення з одержанням реальних показників ВНД.

По-друге, крім видимої економіки, існує її невидимий тіньовий сектор, не враховуваний в обліку, який охоплює різноманітні види нелегальної діяльності, наприклад, виробництво і продаж наркотиків, ігорний бізнес, порнографія і ін. Надзвичайно великим тіньовим сектором є грошовий дохід, який приховується від оподаткування, а також бартерні операції, які здійснюються взагалі без готівки.

При обчисленні індексу цін при обліку національного доходу виникають систематичні помилки, пов'язані з неврахуванням структурних змін

в споживанні, обумовлених змінами цін. Адже індекс споживчих цін фіксує не виправдано великі питомі ваги для тих товарів, ціни на яких в порівнянні з базовим періодом зросли, але які купуються у відносно менших кількостях.

Систематична помилка виникає також при зміні якості товарів, у зв'язку з труднощами в корегуванні цін товарів на якість.

Нарешті, облік ВВП практично не враховує нематеріальні джерела добробуту, наприклад, якість оточуючого середовища, стан здоров'я нації і багато інших.

В зв'язку з цими причинами, ВВП не може використовуватись ж істинний показник рівня добробуту людей. З певною обережністю його можна використовувати для співставлення рівня матеріального добробуту в різні періоди і для різних районів.

Важливим макроекономічним показником є також валовий внутрішній продукт - ВВП. Він включає в себе продукцію і послуги, вироблені всередині країни і лише з використанням факторів виробництва, які належать власникам даної країни. В ряді випадків даному показникові надається перевага порівняно з ВВП, наприклад, при міжнародних співставленнях рівнів розвитку економіки різних країн; вимірювання національного добробуту (ВВП на душу населення); вимірювання продуктивності праці (наприклад, ВВП в розрахунку на одну годину відпрацьованого робочого часу).

Розділ 4.

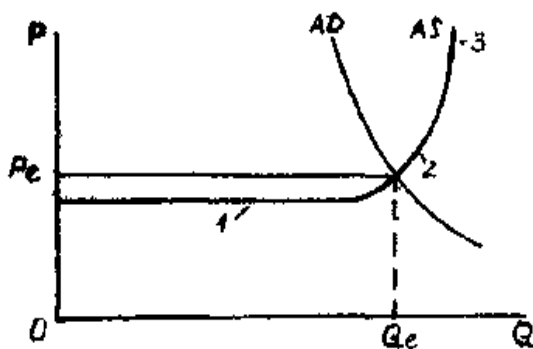
СУКУПНИЙ ПОПИТ І СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ

4.1 Сукупний попит і сукупна пропозиція

Сукупний попит - це представлені на ринку в грошовій формі загальні потреби споживачів. В основі сукупного попиту лежить ВНД як вираження суспільної вартості товарів і послуг.

Сукупна пропозиція - це загальний обсяг товарів і послуг, представлених товаровиробниками на ринку споживачам. В основі пропозиції лежить ВВП як вираження суспільної вартості товарів і послуг.

Роль сукупного попиту і пропозиції заключається в тому, що співвідношенням між даними категоріями визначається обсяг виробництва і рівень цін. Загальноекономічна тенденція між попитом і пропозицією показана на рис. 4.1.



P - рівень цін,

Q - реальний обсяг виробництва (величина затрат),

AD - крива сукупного попиту,

AS - крива сукупної пропозиції.

Рис. 4.1. Взаємодія між сукупним попитом та пропозицією

Крива AD виражає зв'язок між витратами на товари і послуги і цінами, тобто показує різні обсяги товарів і послуг, тобто реальний обсяг національного виробництва, який готові купити споживачі (населення, підприємства, уряд) при кожному можливому рівні цін.

Характер кривої сукупного попиту залежить як від рівня цін, так і від впливу нецінових факторів сукупного попиту. В першу чергу, ціни впливають на сукупний попит через відсоткову ставку, багатство населення, імпортні закупки. При зростанні цін: підвищуються відсоткові ставки, що приводить до скорочення споживчих витрат і інвестицій;

Зменшується купівельна спроможність фінансових засобів у населення і воно зменшує свої витрати;

Збільшується імпорт, що приводить до зменшення сукупного попиту вітчизняні товари.

До нецінових факторів, що впливають на сукупний попит, належать : зміни в споживчих, інвестиційних, державних витратах і у витратах на чистий обсяг експорту.

Зміни в споживчих витратах визначаються добробутом, очікуваннями і заборгованістю споживача, податками. При зменшенні податків і зростанні добробуту збільшаться споживчі витрати, а крива AD зміститься вправо. При наявності значної заборгованості, наприклад, по кредитах, споживачі скоротять витрати і крива сукупного попиту зміститься вліво.

На розмір інвестицій впливають: відсоткові ставки, очікувані прибутки від інвестицій, податки з підприємств, технологія. Очікування більш високих прибутків від інвестицій, зменшення відсоткових ставок, зменшення податків з підприємств, запровадження нових технологій приводять до збільшення інвестицій і підвищення сукупного попиту.

Збільшення державних витрат сприятиме росту сукупного попиту при умові незмінності податків і відсоткових ставок.

На зміну у витратах на чистий обсяг експорту впливає національний дохід в зарубіжних країнах і валютні курси. При зменшенні національного доходу за кордоном чистий обсяг експорту і сукупний попит скорочуються.

Зниження курсу національної валюти до іноземних валют приведе до підвищення сукупного попиту, так як така зміна курсу еквівалентна здешевленню національної продукції для зарубіжних споживачів і сприяє зростанню експорту і зменшенню імпорту. І навпаки.

Форма кривої сукупної пропозиції залежить від собівартості одиниці продукції, цін реалізації продукції і можливості підприємств одержувати прибуток при збільшенні обсягу національного виробництва.

Відрізок (1) кривої AS горизонтальний. Він відображає понижений рівень виробництва, наявність безробіття. Виробництво при цьому можна розширити без зростання собівартості і цін. Методи державного регулювання виробництва на цьому рівні розвитку економіки були розроблені англійським економістом Дж. М. Кейнсом і тому відрізок називається кейнсіанським.

Класичний відрізок (3) відповідає стану повної зайнятості при максимальному рівні національного виробництва. Спроби збільшити при цьому рівень виробництва кейнсіанськими методами державного регулювання не увінчаються успіхом і приведуть до зростання цін в результаті підвищення сукупного попиту.

На проміжному відрізку (2) при використанні менш ефективного обладнання і менш кваліфікованої робочої сили собівартість одиниці продукції зростає, що веде до зростання цін при розширенні обсягу національного виробництва.

На сукупну пропозицію впливають і нецінові фактори: зміна цін на ресурси, продуктивність праці, зміни податкових норм. Здешевлення ресурсів і ріст продуктивності праці приведуть до зниження собівартості одиниці продукції і росту національного виробництва при даному рівні цін. Ріст податків гальмує ріст виробництва і сукупну пропозицію.

При зменшенні сукупної пропозиції крива AS зміщується вліво і вгору в напрямку скорочення максимального обсягу виробництва і зростання цін. При

збільшенні сукупної пропозиції крива AS зміщується вправо-вниз у напрямку росту максимального обсягу виробництва і зниження цін.

Основна модель сукупного попиту і сукупної пропозиції являється базовою для більш детального аналізу макроекономічних проблем.

4.2. Взаємодія сукупної пропозиції і сукупного попиту

Розглянемо основні принципи взаємодії між сукупним попитом і сукупною пропозицією в довгостроковому та короткостроковому періодах в моделі, представлений на рис. 4.2

В точці E_0 економічна модель характеризується перетином трьох кривих: кривої сукупного попиту AD_1 ; короткострокової кривої сукупної пропозиції AS_1 і довгострокової кривої сукупної пропозиції N . Перетин трьох кривих означає, що економіка досягла як короткострокової, так і довгострокової рівноваги.

Розміщення довгострокової кривої сукупної пропозиції на координатній площі визначається природним рівнем реального випуску. Це той рівень реального випуску, який може бути забезпечений при нормальному використанні ресурсів, які є в наявності, і при природному рівні безробіття. Якщо економічна система розширить економічний потенціал на основі запровадження нових технологій, підвищення продуктивності праці, вкладень капіталу в нові сфери, розробки нових родовищ природних ресурсів, то N зміститься вправо. Коли економічна система знаходиться в стані довгострокової рівноваги на природному рівні реального випуску, то ринки товарів, послуг і факторів виробництва також знаходяться в рівновазі. Це означає, що ціни на готові товари і послуги забезпечують фірмам одержання доходу, достатнього для відшкодування витрат на ресурси і одержання нормального прибутку, при рівновазі попиту і пропозиції на ринку праці.

Ключовою умовою, яка визначає положення короткострокової кривої сукупної пропозиції на координатній площі, являється рівень цін на ресурси, на перевагу якого розраховують фірми в короткостроковій перспективі. Крива AS I показує, яким чином зреагують фірми на зміну сукупного попиту при заданому рівні цін на ресурси, рівному 1,0.

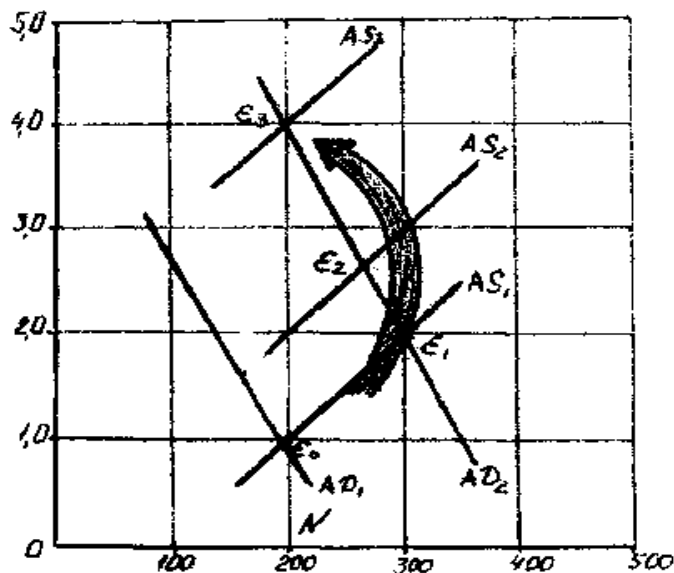


Рис. 4.2. Короткострокова і довгострокова реакція економічної системи на збільшення сукупного попиту

З точки E_0 економічна система може переміщуватись вгору і вниз вповодж кривої AS_1 на протязі того недовготривалого періоду часу, доки не зміняться ціни на ресурси.

З точки E_0 економічна система може переміщуватись також вгору і вниз вповодж довгострокової кривої сукупної пропозиції, причому на протязі тривалого проміжку часу. На цьому часовому інтервалі буде здійснюватись коригування цін на ресурси у відповідності зі змінами цін на готову продукцію. Уявимо, що по якійсь причині зріс сукупний попит, що призвело до зміщення кривої AD_1 в положення AD_2 . негайним результатом підвищення сукупного попиту буде швидке зменшення товарних запасів. В цій ситуації фірми переглянуть свої плани. Враховуючи, що ціни на ресурси зростатимуть поступово, компанії на підвищення попиту відреагують частково збільшенням

випуску, а частково - підвищенням цін на готову продукцію. Графічно ця реакція фірм виразиться в русі вгору і вправо вдовж короткострокової кривої сукупної пропозиції AS_1 побудованої на основі припущення про те, що ціни на ресурси залишаться на попередньому рівні 1,0.

В точці E_1 де перетинаються криві AS_1 і AD_2 , планові витрати і національний продукт знову будуть збалансовані, а непередбачуване вичерпування товарних запасів зупиниться. Але точка перетину кривих AS_1 і AD_2 являється точкою короткострокової, а не довгострокової рівноваги економічної системи. Адже в цій точці рівень цін на готові товари і послуги і очікуваний рівень цін на ресурси не рівні. Очікуваний рівень цін на ресурси все ще рівний 1,0 і відповідає точці перетину кривої AS_1 з довгостроковою кривою сукупної пропозиції N , хоч ціни на готові товари і послуги піднялись до рівня 2,0 в точці E_1

Але поступово, в процесі самокоригування, ціни на ресурси зростуть і досягнуть рівня 2,0, тобто прийдуть у відповідність з рівнем цін на продукцію в точці E_1 .

В зв'язку з зростанням цін на ресурси підприємці будуть очікувати такого зростання і в майбутньому періоді. Вони підвищуватимуть ціни на товари і послуги. Це приведе до зниження попиту і зменшення обсягу випуску, а економічна система почне

рухатись вздовж кривої сукупного попиту AD_2 в точку E_2 , що знаходиться на перетині кривих AS_2 і AD_2 .

Однак точка E_2 не буде точкою довгострокової рівноваги, так само як і точка E_1 . В цій точці знову виникне диспропорція між рівнями цін на товари і послуга та рівнями цін на ресурси. Рівень цін на продукцію становитиме приблизно 2,7, а на ресурси всього 2,0.

Так як рівень цін на готові товари і послуги вищий, ніж очікуваний рівень цін на ресурси, то буде зберігатись і діяти тенденція до підвищення ресурсних цін. Внаслідок цього короткострокова крива сукупної пропозиції буде зміщуватись вгору.

Врешті решт, пройшовши ряд проміжних ситуацій, в процесі руху вгору вдовж кривої сукупного попиту, крива сукупної пропозиції займе положення AS_3 , де вона перетинається в точці E_3 як з кривою сукупного попиту AD_2 , так і з довгостроковою кривою сукупної пропозиції N . Всі три криві перетнулися в одній точці. Ціни на готову продукцію і на ресурси зупинились на одному рівні - 4,0. Економічна система знову буде знаходитись в стані рівноваги невизначено довгий час

В цілому процес самоадаптації економіки до підвищення сукупного попиту можна коротко охарактеризувати наступним чином:

1. В короткостроковому періоді реакція на підвищення сукупного попиту яке порушило рівновагу економічної системи, виражається в зростанні реального випуску продукції, підвищенні цін на готові товари і послуги і зниження при цьому природного рівня безробіття.

2. По мірі поступового пристосування реальних і очікуваних цін на ресурси до змін цін на готову продукцію в економіці буде мати місце подальше зростання цін на готові товари і послуги, скорочення реального обсягу виробництва продукції і зростання рівня безробіття.

3. Єдиним довгостроковим результатом збільшення сукупного попиту в новому стані довгострокової рівноваги буде досягнення нового, більш високого, ніж раніше, рівня цін як на готові товари та послуги, так і на ресурси. При цьому реальний обсяг випуску продукції і рівень безробіття повернуться до свого природного рівня.

Розділ 5.

КЛАСИЧНА І КЕЙНСІАНСЬКА ТЕОРІЯ ДОХОДІВ

5.1. Класична саморегулююча економіка

5.1.1. Механізм гнучких цін і заробітної плати

До 1929-1933 р.р., тобто до періоду Великої депресії, вважалося, що економічна система, діючи на основі природних законів, здатна автоматично пристосовуватись до змін умов розвитку, а будь-які спроби зовнішнього втручання в дію законів приведуть лише до погіршення становища. Фундаментальним положенням класичної докейнсіанської економічної теорії було твердження про те, що економіка завжди тяготіє до природного рівня реального випуску продукції, який визначається доступними ресурсами і технологією.

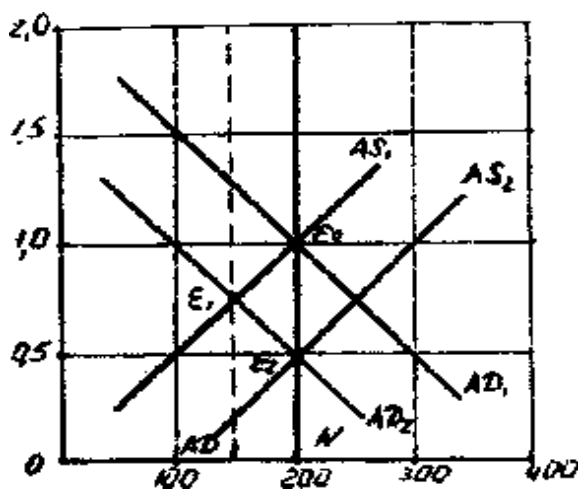
Згідно з законом одного з основоположників класичної економічної теорії французького економіста Жана Батиста Сея, процес виробництва створює дохід, який точно дорівнює вартості вироблених товарів. А що пропозиція створює попит, то загальне перевиробництво не є можливим. Сукупний попит завжди буде достатній для того, щоб поглинути весь обсяг виробленої продукції.

Збалансованість ринку товарів і послуг досягається завдяки дії закону попиту і пропозиції і гнучкості цін та заробітної плати. Відносна величина цін на товари, послуги і робочу силу визначається коливаннями попиту і пропозиції на відповідних ринках.

Згідно з класичною теорією доходів, крива сукупної пропозиції (рис.4.1) являється вертикальною, що і визначає рівень виробництва, а крива сукупного попиту є незмінною, що визначає рівень цін. Якщо навіть і буде мати місце тимчасове скорочення загальних витрат, то при цьому знизяться ціни і заробітна плата, а ВНП, зайнятість і реальний дохід не зміняться. Можливі лише тимчасові порушення збалансованості економіки.

Нехай, наприклад, економічна система знаходиться в стані рівноваги у точці E_0 (рис. 5.1). Сукупний попит і сукупна пропозиція рівні, зайнятість і реальний випуск продукції характеризуються природним рівнем. Рівень цін становить одиницю. Сукупний попит характеризується кривою AD_1 а сукупна пропозиція – AS_1 .

Якщо по якійсь причині сукупний попит (обсяг запланованих витрат споживачів) скоротиться, то крива попиту AD_1 зміститься вліво-вниз в положення AD_2 . В результаті нагромаджуються нереалізовані товарно-матеріальні запаси, знижується обсяг виробництва продукції, зарплата і ціни. Економічна система рухається вдовж кривої сукупної пропозиції AS , в положення E_1 . Однак по мірі спаду економіки в ній зростатиме безробіття. В ситуації знаходження системи в точці E_1 конкурсним між безробітними приведе до послідуочого зниження заробітної плати. Понизяться також ціни інших, крім праці, виробничих ресурсів.



Реальний національний продукт

Рис. 5.1. Відновлення після спаду. Класична модель

По мірі зниження цін на ресурси крива сукупної пропозиції AS_1 почне зміщуватись до положення AS_2 і вся економічна система переміститься вниз по кривій сукупного попиту AD_2 в новий довгостроковий рівноважний стан до природного рівня реального випуску в точці E_2 , при природному рівні безробіття і нижчому, в порівнянні з попереднім, рівні цін.

Згідно з класичною економічною теорією, абсолютна величина ціни, рівень цін на товари, послуги і робочу силу визначались кількістю грошей. При надто високих цінах вітчизняні товари становились дорожчими порівняно з зарубіжними. При цьому баланс зовнішньої торгівлі порушувався, золото залишало країну, кількість грошей в обігу скорочувалась, ціни знижувались, а зовнішньоторговий баланс з часом відновлювався. Якщо ж внутрішні ціни були нижчими цін зовнішнього ринку, то золото притікало в країну, розширювався кредит, росло виробництво, а з ним і ціни.

5.1.2. Класична теорія збережень і інвестицій

Розглянемо вплив норми відсотка на інвестиції. Відомо, що елементами сукупного попиту і пропозиції являються споживання, збереження і інвестиції. Через взаємодію даних елементів повинна досягатись рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції або, відповідно, ВНД і ВВП при повній зайнятості. Вирішальний вплив на стан даної рівноваги має взаємний зв'язок між інвестиціями та заощадженнями споживачів. Стан рівноваги між сукупним попитом і пропозицією має місце при рівності заощаджень споживачів і інвестицій бізнесу, але при цьому обсяг ВВП повинен бути близьким до рівня при стані повної зайнятості.

Якщо заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважуються інвестиціями, то буде мати місце дефляційний розрив, який вимірюється недостатністю інвестицій порівняно з заощадженнями.

Недостатність інвестицій при збільшенні заощаджень приведе до зниження сукупного попиту, цін і скорочення доходу бізнесу. Фірми зменшать затрати, зменшиться обсяг ВВП і зайнятість. При такому депресивному стані економіки теж може бути досягнута рівновага ВВП і ВНД. Але така рівновага означатиме більше безробіття та розтрату національних ресурсів. Тому вона не вигідна для суспільства. Якщо чисті інвестиції знизяться до нуля, то дохід упаде до такої точки рівноваги, коли суспільство через бідність припинить будь-яке заощадження.

Якщо ж інвестиції перевищуватимуть рівень заощаджень при повній зайнятості, то попит на товари перевищить їх виробництво, почнуть зростати ціни і буде мати місце інфляційний розрив. Так як зростають ціни, то зростатиме і грошовий національний дохід, однак реальний національний продукт не зможе перевищити рівень, який відповідає повній зайнятості.

Фірми планують інвестиції як в основний капітал, так і в товарно-матеріальні запаси. Джерелом інвестицій при цьому є амортизаційні відрахування, прибуток фірм та кредити. Кредити ж видаються під певний відсоток. При виборі напрямків інвестування фірми оцінюють потенціальний прибуток від запланованих проектів і порівнюють його з альтернативною вартістю намічуваних капіталовкладень. Альтернативна вартість - це та величина прибутку, менше якої даний капітал, вкладений у будь-яку справу, принести не може. Визначається альтернативна вартість на основі існуючого відсотка та фінансовому ринку. Якщо, наприклад, капітал у 200 тис.гр.од., поміщений у банк, приносить 20 тис.гр.од. за 10% ставки, то ці 20 тис.гр.од. і будуть альтернативною вартістю капіталу у 200 тис.гр.од.

Нехай, наприклад, фірма вирішила посилити ізоляційне покриття на даху її сховища. У відповідності з розрахунками, потовщення ізоляційного покриття до шести сантиметрів знизить щорічні витрати фірми по обігріву приміщень на 2000 гр.од.. Затрати фірми на посилення 6 см покриття дорівнюють 10000 гр.од.

Для вирішення питання про доцільність інвестицій фірма співставляє дохідність інвестицій (норму прибутку від них) з альтернативною вартістю

капіталу, вираженого у нормі банківського відсотка. Шість см ізоляційного шару приведуть до економії на паливі на 2000 гр.од. щорічно, що становить 20% до витрат. Тому інвестиції доцільні, якщо норма банківського відсотка менше 20%. При нормі банківського відсотка 20% і вище фірма від даного виду інвестицій відмовиться.

Зниження альтернативної вартості інвестицій веде до збільшення планових інвестицій фірми.

Зміна відсоткової ставки впливає також і на процес формування збережень. Чим вища відсоткова ставка, тим більшими будуть і збереження.

На величину реальних збережень впливає і дохід. Збільшення доходів споживачів при інших рівних умовах веде до росту їх збережень незалежно від розміру відсоткової ставки.

Якщо інвестиційні можливості зростають, то при цьому підвищується і попит на капітал, росте норма відсотка і збільшується потреба в збереженнях. Само по собі збільшення збережень знижує норму відсотка і розширює можливості прибуткового інвестування.

Механізм зрівноваження інвестицій і збережень показаний на рис. 5.2.

При пониженні ставки відсотка нижче рівноважної в точці E_1 величина збережень почне відставати від планових інвестицій. При цьому конкуренція інвесторів за кредити приведе до зростання відсоткової ставки. Обсяг збережень почне зростати, а величина планових інвестицій зменшуватись. При досягненні ставкою відсотка рівноважного рівня реальні збереження і інвестиції зрівняються.

Якщо відсоткова ставка вище рівноважної, то обсяг збережень перевищить потреби в інвестиційних коштах. При цьому ставка відсотка буде зменшуватись до рівня рівноважної.

Згідно з класичною теорією, гнучка ставка відсотка зрівноважує заощадження споживачів та інвестиції бізнесу і здатна підтримувати рівність сукупного попиту і сукупної пропозиції при природному рівні реального випуску. Ілюстрацією цього є також графік на рис. 5.2.



Рис.5.2 Класичний механізм стабілізації інвестицій і збережень

В початковий момент реальний випуск знаходиться на природному рівні, рівноважна відсоткова ставка становить 4%, щорічні збереження і інвестиції становлять 20 млрд.гр.од. Припустимо, що під впливом певної політико-економічної ситуації фірми вирішили згорнути свої інвестиційні програми. Тоді крива планових інвестицій P_i зміститься в положення P_{i2} . Якщо при цьому відсоткова ставка залишиться на рівні 4%, то обсяг планових інвестицій скоротиться до 10 млрд.гр.од. Якщо скорочений обсяг інвестицій не буде заміщений якими-небудь іншими витратами, то почнуть зростати нереалізовані товарні запаси, зменшиться виробництво, ВВП і ВИД, як в реальному, так і в номінальному виразі.

Однак перш ніж так трапиться, відсоткова ставка почне знижуватися. Коли вона досягне, наприклад, 2%, фірми збільшать обсяг інвестицій до 15 млрд.гр.од. Цьому росту інвестицій відповідає рух економічної системи вниз по кривій P_{i2} . В той же час споживачі в зв'язку з пониженням винагороди за збереження скоротять їх обсяг на 5 млрд. гр.од., що відповідає руху обсягу збережень вниз по кривій SS . Можна зробити висновок, що дані 5 млрд.гр.од. будуть використані на споживання. З досягненням всією системою точки E_2 в місці перегину кривих SS і P_{i2} рівновага між збереженнями і інвестиціями відновлюється. При цьому обсяг інвестицій зменшився на 5 млрд.гр.од. в порівнянні з початковим рівнем, однак це скорочення повністю компенсується

збільшенням споживання на 5 млрд.гр.од. В підсумку рівень реального сукупного попиту буде достатнім для поглинення всього обсягу природного реального випуску продукції. Необхідно підкреслити, що зрівноваження збережень і інвестицій через дію механізму відсоткової ставки здійснюється при постійності рівнів національного доходу і реального національного продукту, тому крива збережень SS не зміщується ні вправо, ні вліво.

В загальному, згідно з класичною точкою зору, ринкова економіка є саморегулюючою і функціонує на основі механізмів, які постійно приводять економіку до рівноважного стану - при відповідності обсягу вироблюваної продукції стану повної зайнятості. При цьому немає потреби в державному втручанні в економіку.

5.2. Теорія зайнятості і доходів Дж. М. Кейнса

В умовах світової економічної кризи 1929-1933р.р. виявилась неможливість подальшого економічного розвитку на основі саморегулювання без державного регулювання. Необхідність і принципи його розроблені Джоном Мейнардом Кейнсом в його теорії зайнятості, процента і грошей.

Згідно з даною теорією, загальна зайнятість визначається трьома факторами: схильністю до споживання, граничною ефективністю капіталовкладень і нормою відсотка. По Кейнсу, гранична ефективність капіталу - це відношення чистого прибутку, який забезпечується однією додатковою одиницею вкладених капітальних благ, до затрат виробництва цієї одиниці. По мірі збільшення капіталу його прибутковість знижується. Нормою чистого прибутку від капіталовкладень і ставкою відсотка визначаються інвестиції. Підприємець збільшує капіталовкладення до обсягу, коли гранична ефективність капіталу, що вимірюється нормою прибутку, знизиться до рівня відсотка. Рівень відсотка з обмежувальним для розширення інвестицій, а звідси і для росту зайнятості.

Теорією Кейнса заперечується положення про еластичність цін і зарплати, які не можуть суттєво знизитись при зниженні обсягів виробництва і зайнятості. Крім того, зниження цін і зарплати зменшує загальний дохід, а звідси, і попит на робочу силу та інші ресурси. Кейнсіанці вважають, що горизонтальна крива сукупної пропозиції (рис. 4.1) проходить нижче кривої, що відповідає обсягу виробництва продукції при повній зайнятості, а крива сукупного попиту не стабільна.

Кейнс вважав, що опір, який не дозволить знизити рівень заробітної плати, перешкоджатиме зміщенню вниз кривої сукупної пропозиції (рис. 5.1). Тому економічна система буде залишатись в точці E а не переміщуватись вниз вдовж короткострокової кривої сукупного попиту AD_2 .

Більш того, по Кейнсу, якби навіть номінальна заробітна плата і ціни на другі ресурси знизились, то крива сукупного попиту AD (рис.5.1), який встановився в стані рівноваги E , все рівно занадто не еластична, щоб дати можливість встановитись рівню реального випуску N . Адже якщо номінальна заробітна плата понизиться, то знизиться і покупна здатність працюючого населення. Тому, навіть якщо ціни на кінцеву продукцію і ресурси будуть падати і далі, економіка буде характеризуватись депресивним станом і високим рівнем безробіття на протязі довгого періоду часу. Для ліквідації такого безробіття необхідно розширити сукупний попит, що приведе до збільшення попиту на працю.

Кейнс заперечує також положення класичної теорії, згідно з яким ставкою відсотка зрівноважуються заощадження і інвестиції, так як рішення про інвестиції і заощадження приймаються населенням і бізнесом з різних причин, які для населення в основному не пов'язані із ставкою відсотка, а кількість грошей на руках у населення і в банках змінюється не пропорційно.

Збереження змінюються незначно внаслідок коливання відсоткової ставки і залежать від наявного доходу.

Рівень відсоткової ставки залежить, по Кейнсу, від попиту і пропозиції грошей.

По Кейнсу, споживання також є функцією доходу, а не відсотка. Кейнс стверджує, що з ростом зайнятості зростає ВНД і, внаслідок цього, зростає споживання. Але споживання зростає повільніше, ніж доходи, в зв'язку з психологічною спрямованістю людей на збільшення збережень при зростанні доходів. Відносне зменшення споживання веде до зниження попиту, розмірів виробництва і зайнятості.

По Кейнсу, та доля приросту (скорочення) загального доходу, яка йде на заощадження, називається граничною схильністю до збереження:

$$MPS = \frac{\text{зміна в заощадженні } \Delta S}{\text{зміна в доході } \Delta Y}$$

Та ж доля приросту (скорочення) доходу, яка споживається, називається граничною схильністю до споживання:

$$MPC = \frac{\text{зміна в споживанні } \Delta C}{\text{зміна в доході } \Delta Y}$$

На основі коефіцієнтів граничної схильності до споживання та збереження можна визначити розміри і динаміку сукупного попиту за допомогою формул:

$$\Delta C = c \times \Delta Y, \Delta S = (1 - c) \times \Delta Y,$$

де c - коефіцієнт граничної схильності до споживання

Недостатній розвиток споживчого попиту може бути компенсований збільшенням затрат на нові інвестиції, тобто збільшенням виробничого споживання, ростом попиту на засоби виробництва. Зростання інвестицій означає залучення у виробництво додаткових робітників, що веде до підвищення зайнятості, ВВП і ВНД і споживання. При цьому зростання ВНД і ВВП перевищує зростання інвестицій, в результаті чого ефект інвестицій примножується. Це пов'язано з тим, що зростання інвестицій в одну галузь приводить до росту виробництва, доходів і зайнятості в інших галузях.

Наприклад, вкладення інвестицій в машинобудування веде до розширення виробництва заліза, сталі, зайнятості і доходів в сталеплавильній промисловості і добувних галузях.

Ступінь перевищення ВВП над зміною інвестицій називається мультиплікатором (множником).

$$\text{Мультиплікатор } K = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta I}, \text{ звідки } \Delta Y = \Delta I \times K.$$

Чим більше інвестицій і мультиплікатор, тим більшим буде дохід, який (за винятком податків) буде розподілятися на споживання (попит) і заощадження. Попит, в свою чергу, стимулює інвестиції. Із впливу C , I і S на виробництво формуються дві закономірності: 1) чим більше витрати населення на споживання, тим більше мультиплікатор і, значить, приріст ВВП і ВНД при даному обсязі інвестицій; 2) чим більше заощадження населення, тим мультиплікатор менше і, значить, менше приріст ВВП і Y при даному обсязі інвестицій.

$$\text{Звідси } K = \frac{1}{1-c} = \frac{1}{s}, \text{ де } s - \text{ гранична схильність до збереження.}$$

$$\text{Тоді } \Delta \text{ВВП} = \frac{1}{s} \times \Delta I = \frac{1}{1-c} \times \Delta I$$

Графічне зображення мультиплікатора K з величинами ВВП, Y , I і S дане на рис. 5.3.

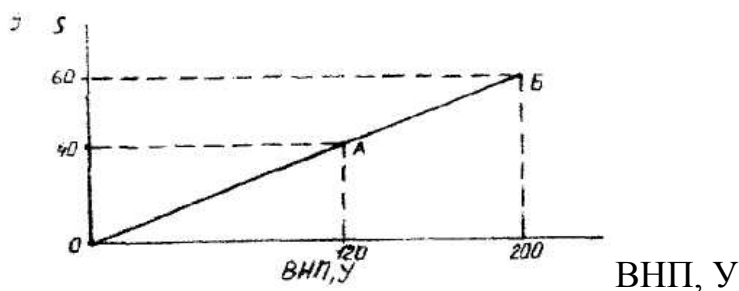


Рис. 5.3. Мультипліковане зростання доходу

Із схеми видно, що рівню інвестицій 40 млрд. гр.од. і ВВП - 120 млрд.гр.од. відповідає рівноважна точка А. При рості інвестицій до 60 млрд.гр.од (у 1,5 раза) ВВП зросте за рахунок мультиплікатора до 200 млрд.гр.од. або у 4 рази більше (80:20) в порівнянні з ростом інвестицій, а рівновага буде досягнута в точці Б. Різниця між Δ ВВП і АІ дорівнює вторинним споживчим витратам: $(200 - 120) - (60 - 40) = 60$. На 20 млрд.гр.од. зросли заощадження.

Необхідно звернути увагу на те, що при зменшенні інвестицій також зменшиться і національний дохід внаслідок дії мультиплікатора, який посилить скорочення інвестицій. Зменшення інвестицій у машинобудування приведе до спаду виробництва заліза, сталі, зайнятості і доходів в сталеплавильної промисловості і видобувних галузях. При мультиплікаторі $K=4$ і зменшенні інвестицій на 20 млрд. гр.од. національний дохід зменшиться на 80 млрд.гр.од.

Поряд з дією мультиплікатора, необхідно враховувати і дію акселератора, на який звернуто увагу неокейнсіанцями (Е.Хансен і ін.). Акселератор - це числовий множник, на який кожна одиниця прирощеного доходу збільшує інвестиції. Адже приріст основного капіталу, який, як правило, називають чистими інвестиціями (на відміну від валових інвестицій, які дорівнюють інвестиціям чистим плюс витрати на відновлення основних засобів в сумі амортизаційних відрахувань), має місце лише за умови зростання доходу.

Внаслідок дії акселератора період економічного процвітання може закінчитись не тільки при скороченні продажу споживчих товарів, але і при стабілізації продажу на високому рівні або при зменшенні темпу його зростання.

Нехай підприємство на протязі 3-х років продає продукцію на 10 млн.гр.од., маючи на балансі капітальне обладнання на 100 млн.гр.од., що складається з 20 машин різною віку. Приймемо, що кожний рік зношується і підлягає заміні одна машина. Валові інвестиції на дану заміну складають 5 млн.гр.од. при відсутності інвестицій чистих.

Припустимо, що протягом 4-го року продаж зріс з 10 до 15 млн.гр.од. при цьому число машин збільшилось на 11: 10 нових і 1 як відновлення уже спрацьованої. Звертаємо увагу на те, що продаж продукції зріс на 50%, а виробництво машин - на 1000%. Це і є результат прискорюваного (акселеративного впливу) змін у споживанні на рівень інвестицій. Невеликий приріст виробництва і продажу дає величезний приріст інвестицій.

Але тепер, виявляється, щоб не зменшились інвестиції, слід підтримувати ріст споживання, так як при стабілізації рівня продажу на суму 15 млн.гр.од. чисті інвестиції впадуть до нуля, а валові скоротяться до однієї машини. При зменшенні продажу нижче 15 млн.гр.од. фірма може продати частину своїх машин, здійснивши дезінвестування.

Скорочення виробництва машин приведе у відповідних машинобудівних галузях до депресії, зменшення доходів і споживчих витрат, тобто до дальшої мультиплікації зміни у затратах. Це може викликати зупинку зростання або навіть скорочення обсягу продажу споживчих товарів у легкій та харчовій промисловості і далі прискорене скорочення чистих інвестицій.

При збільшенні продажу товарів дія акселератора спонукає до зростання інвестицій, а при падінні продажу ця ж дія спонукає до чистого дезінвестування. В цілому, взаємодія принципів акселерації і мультиплікації може породити інфляційну або дефляційну спіраль.

Для стимулювання приватних інвестицій Кейнс пропонував регулювати рівень відсотка шляхом збільшення кількості грошей в обігу, збільшувати державні витрати для підвищення зайнятості, а також підвищувати податки для вилучення збережень при інфляції.

В 50-х роках ХХ століття, коли рівень економічного розвитку розвинутих капіталістичних країн підвищився і досяг вертикального відрізка кривої сукупної пропозиції (рис. 4.1), почали проявлятися негативні наслідки кейнсіанського державно-монополістичного регулювання економіки. Вони проявились в рості державних витрат, дефіцитів державних бюджетів, інфляції. А з 70-х років ХХ століття в економіці почали розвиватись стагфляційні

процеси при одночасному рості інфляції, падінні виробництва і безробіття. Такі процеси практично не піддаються методам кейнсіанського регулювання.

Тому з 60-х років набувають розвитку неокласичні теорії економічного росту, в яких центральне місце займає проблема потенційно можливих темпів росту, виходячи з наявності факторів росту і їх оптимального використання, при державному регулюванні адекватними економічному станові методами.

Розділ 6.

МОДЕЛЬ РІВНОВАГИ ДОХОДІВ І ВИТРАТ КЕЙНСА

6.1. Крива споживання

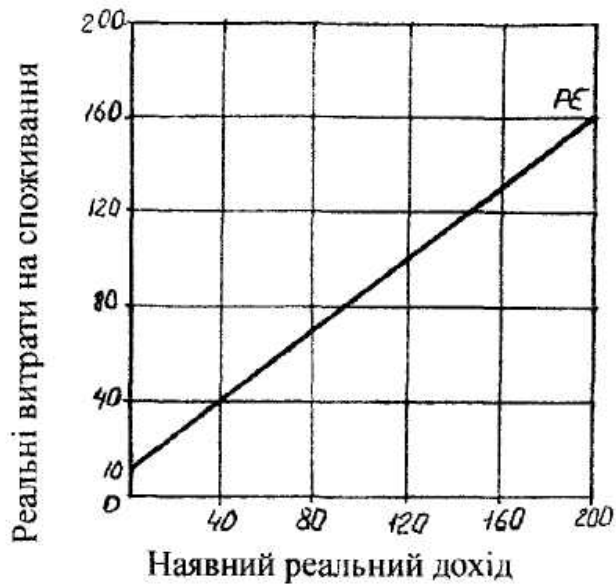
В даному розділі розглянемо більш детально кейнсіанську модель доходів і витрат споживачів. При цьому рівень цін в економіці будемо вважати за постійний. Дохід приймається як особистий наявний дохід, який фактично одержують споживачі. В цьому обсязі приймається і національний продукт.

Як відомо, ключом до регулювання процесу кругообігу ВВП і ВНД Кейнс вважав поділ реального наявного доходу на дві частини (споживання і збереження). Він показав наявність залежності між реальним наявним доходом і реальними витратами на споживання. Ця залежність зображена кривою споживання або функцією споживання (рис. 6.1).

а)

Наявний дохід	Витрати на споживання	Зміна доходу	Зміна споживання	Гранична схильність до споживання
0	10	-	-	-
10	17,5	10	7,5	0,75
20	25,0	10	7,5	0,75
30	32,5	10	7,5	0,75
40	40,0	10	7,5	0,75
50	47,5	10	7,5	0,75
60	55,0	10	7,5	0,75
70	62,5	10	7,5	0,75
80	70,0	10	7,5	0,75
90	77,5	10	7,5	0,75
100	85,0	10	7,5	0,75
ПО	92,5	10	7,5	0,75
120	100,0	10	7,5	0,75

Рис. 6.1. а) Залежність між реальним доходом і реальними витратами на споживання



Крива споживання перетинає вертикальну вісь в точці дещо вище початку координат. Обсяг споживання в 10 млрд.гр.од., якому відповідає відрізок вісі ординат між точкою перетину кривою споживання вертикальної осі і початком координат, називається автономним споживанням. Це фактичний обсяг споживання, який не залежить від рівня доходу, і буде мати місце, якщо навіть реальний дохід буде рівний нулю. Адже споживачі не скоротять свого споживання до нуля. Вони здійснюватимуть його за рахунок своїх збережень або за рахунок позичок, під заклад майбутніх доходів.

Гранична схильність до споживання в даному випадку дорівнює 0,75 (7,5 млрд.гр.од. : 10 млрд.гр.од.). Графічно гранична схильність до споживання дорівнює нахилу кривої споживання.

6.2. Графічна модель рівноваги доходів і витрат

З розділу 2 відомо, що кругообіг ВВП і ВНД знаходиться в стані рівноваги тоді, коли плановані витрати (сукупний попит) дорівнюють національному продуктові (сукупній пропозиції). Якщо плановані витрати

споживачів перевищують національний продукт, то це призведе до незапланованого скорочення товарно-матеріальних запасів. Фірми збільшать випуск продукції, наслідком чого буде збільшення масштабу кругообігу.

При відставанні ж планових витрат від росту національного продукту товарні запаси будуть збільшуватись швидше, ніж планувалось. Фірми будуть скорочувати обсяги випуску продукції і (в моделі з гнучкими цінами) знижувати ціни.

Ці принципи мають ключове значення в кейнсіанській теорії рівноважного національного доходу. На рис. 6.2 відображена графічна модель цієї теорії. Так як Кейнс вважав, що планові витрати залежать перш за все від доходів, а не від цін, то ця модель одержала назву моделі доходів і витрат. Називається вона також кейнсіанським хрестом.

а)

Реальний національний дохід	Реальні планові витрати	Реальний національний продукт	Незапланована зміна обсягу товарно-матеріальних запасів	Тенденція зміни національного доходу
0	30	0	-30	збільшення
10	37,5	10	-27,5	збільшення
20	45	20	-25	збільшення
30	52,5	30	-22,5	збільшення
40	60	40	-20	збільшення
50	67,5	50	-17,5	збільшення
60	75	60	-15	збільшення
70	82,5	70	-12,5	збільшення
80	90	80	-10	збільшення
90	97,5	90	-7,5	збільшення
100	105	100	-5	збільшення
110	112,5	110	-2,5	збільшення
120	120	120	0	без змін
130	127,5	130	2,5	скорочення
140	135	140	5	скорочення
150	142,5	150	7,5	скорочення
160	150	160	10	скорочення

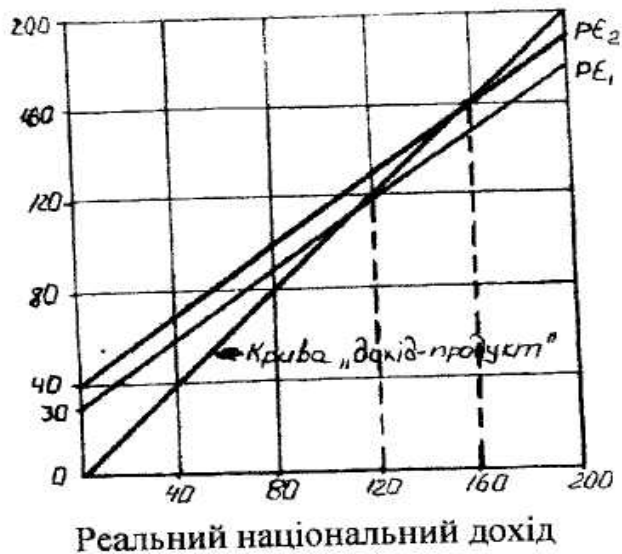


Рис. 6.2, а),б) Використання моделі доходів і витрат для визначення рівноважного рівня реального національного доходу.

На даному рисунку крива планових витрат PE_i показує як змінюється сукупний попит із зміною національного доходу при постійних цінах. Крива «національний дохід-національний продукт» є графічним вираженням рівності національного доходу і національного продукту і нахил її дорівнює одиниці.

Щоб визначити рівноважний рівень національного доходу, потрібно лише знайти такий рівень доходу, при якому сукупний попит (планові витрати) дорівнює сукупній пропозиції (національному продуктові). Ця рівність досягається в точці перетину двох кривих на рівні 120 млрд.гр.од. Так як планові витрати - це сукупний попит, а національний продукт - це сукупна пропозиція, то дана точка перетину є одночасно точкою рівноваги кругообігу економічної системи.

При будь-якому іншому рівні національного доходу кругообіг не буде знаходитись в стані рівноваги. Якщо рівень національного доходу нижче рівноважного, то планові витрати (сукупний попит) перевищуватимуть національний продукт (сукупну пропозицію). При цьому незаплановане скорочення обсягів товарних запасів по величині дорівнюватиме

вертикальному проміжку між кривою планових витрат і кривою дохід-продукт. Фірми будуть збільшувати випуск товарів і сприяти зростанню загального обсягу національного доходу. Із зростанням національного доходу зростатимуть і планові витрати у

відповідності з граничною схильністю до споживання. Розрив між ними буде скорочуватись до встановлення рівноваги.

При обсязі національного доходу вище рівноважного рівня ріст обсягу планових витрат буде відставати від росту обсягу випуску. Створяться нереалізовані незаплановані товарні запаси. Фірми скоротять обсяг випуску, що приведе до скорочення національного доходу і національного продукту до рівноважного рівня.

Розглянувши зв'язок зміни планових витрат із зміною реального національного доходу, проаналізуємо вплив зміни обсягу самих планових витрат на зміну рівноважного рівня національного доходу.

Обсяг планових витрат може змінюватись під впливом, крім зміни реального національного доходу, і інших факторів - зміни рівня добробуту споживачів, обсягів державних витрат, інвестицій, податків, експорту-імпорту. Зміни в обсязі планових витрат приведуть до зміщення вгору чи вниз самої кривої планових витрат.

Що трапиться, наприклад, з рівноважним рівнем національного доходу, якщо крива планових витрат зміститься вгору на 10 млрд.гр.од.? При цьому планові витрати виявляться більшими від національного продукту, внаслідок цього скоротиться на 10 млрд.гр.од. обсяг товарно-матеріальних запасів. Фірми збільшать обсяг випуску (в моделі з гнучкими цінами вони підвищили б як обсяг випуску, так і рівень цін). Розшириться весь кругообіг. При цьому реальний національний дохід зростатиме до того часу, доки розрив між плановими витратами і національним продуктом (тобто між сукупним попитом і пропозицією) не зникне. Це трапиться при обсязі національного доходу 160 млрд.гр.од. (крива PE_2 на рис. 6.2).

Збільшення планових витрат на 10 млрд.гр.од. викликало приріст реального національного доходу на суму в 40 млрд.гр.од., що і являє собою мультиплікативний ефект, виражений коефіцієнтом 4.

6.3. Взаємозв'язок моделі сукупного попиту і сукупної пропозиції та моделі рівноваги доходів і витрат

Дані дві моделі є моделями визначення рівноважного рівня реального національного доходу і продукту. В моделі сукупного попиту і пропозиції (розд.4) планові витрати і реальний національний продукт розглядаються як функції рівня цін, а в моделі рівноваги доходів і витрат ці величини розглядаються як функції від обсягу реального національного доходу. Взаємозв'язок даних моделей в короткостроковій та довгостроковій перспективі показано на рис. 6.3, а),б).

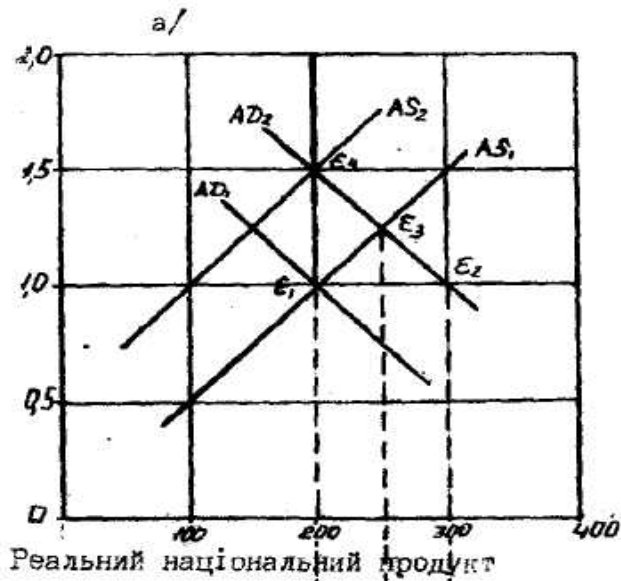
Спочатку економіка перебуває в стані рівноваги, реальний національний продукт знаходиться на природному рівні при рівні цін 1 - точка E_1 в моделі сукупного попиту і пропозиції а) і точка E_1 в моделі рівноваги доходів і витрат б). Уявимо тепер, що реальні автономні витрати зросли на 50 млрд.гр.од. Крива планових витрат буде зміщуватись вгору в положення PE_2 при зменшенні товарно-матеріальних запасів і загальному поживленні економіки. Реальний обсяг випуску намагатиметься встановитись на новому рівноважному рівні в 300 млрд.гр.од., тобто збільшиться на 100 млрд.гр.од. при мультиплікаторі 2. На рис. 18.3, а) збільшення національного продукту на 100 млрд.гр.од. при незмінних цінах привело економічну систему в точку E_2 .

Однак підвищення сукупного попиту приведе до зростання не тільки обсягу випуску продукції, але і рівня цін, і економічна система на рис.6.3,а) почне рух вгору і вправо вповдовж короткострокової кривої сукупної пропозиції AS_j . Як тільки почнеться це переміщення, одночасно почнеться розвиток подій

і в моделі доходи-витрати (рис. 6.3,6). Підвищення рівня цін зменшить покупну здатність грошей і скоротить реальне автономне споживання. Скоротяться також реальні планові інвестиції через підвищення ставки відсотка. Можуть понизитись також і реальні обсяги державних витрат, скоротиться сальдо експортно-імпортних операцій в зв'язку з ростом цін вітчизняних товарів порівняно з зарубіжними.

Все це приведе до гальмування підвищення рівня автономних витрат. Крива планових витрат у своєму русі не дійде до положення PE_2 , а переміститься внаслідок підвищення цін лише до положення PE_3 . Рівноважний рівень реального випуску зросте лише до величини 250 млрд.гр.од., а не до 300 млрд.гр.од., як це було б при фіксованих цінах. Новий рівень короткострокової рівноваги в моделі доходи-витрати встановиться в точці e_3 , що відповідає точці E_3 в моделі сукупного попиту і пропозиції.

Рівень цін



Реальний національний продукт і планові витрати

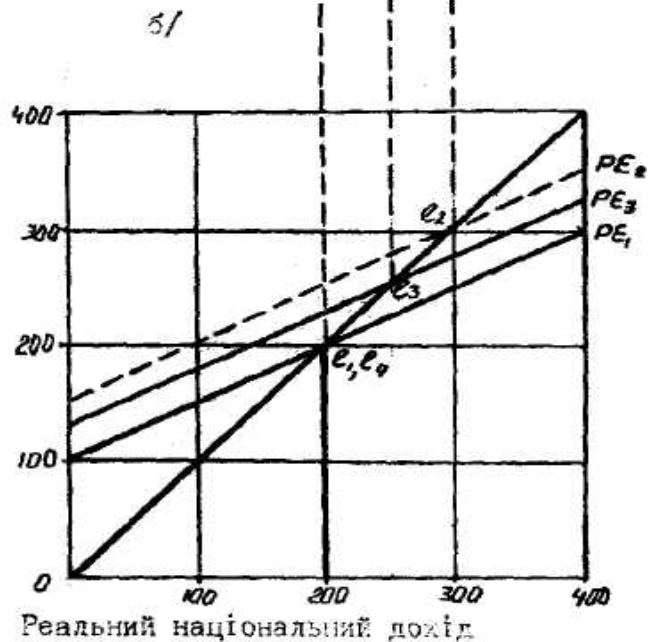


Рис. 6.3. а), б) Співвідношення моделі доходів і витрат з моделлю сукупного попиту і пропозиції в короткостроковому і довгостроковому періодах,

- а) модель сукупного попиту і пропозиції,
- б) модель рівноваги доходів і витрат.

Як видно, підвищення автономних витрат привело до горизонтального зміщення кривої сукупного попиту з точки E_1 в точку E_2 . Величина цього зміщення визначається добутком двох величин - обсягу підвищення автономних витрат і мультиплікатора витрат: 50 млрд.гр.од. x 2. Але фактичне

збільшення рівноважного рівня сукупного попиту має меншу величину, ніж розміри горизонтального зміщення кривої сукупного попиту, в зв'язку з впливом підвищення цін на обсяг реальних планових витрат. Результатом цього впливу є негативний нахил кривої сукупного попиту. Вся багаточисельність точок цієї кривої відображає рівень сукупного попиту, який відповідає будь-якому рівню цін, при початкове заданому збільшенні обсягу автономних витрат, яке вивело економіку з стану початкової рівноваги.

Економіка не буде довго знаходитись в стані короткострокової рівноваги в точці E_3 . Адже в довгостроковій перспективі фірми скоригують свої очікування відносно цін на ресурси у відповідності з змінами цін на готову продукцію. Короткострокова крива сукупної пропозиції почне зміщуватись вгору і коли вона досягне положення AS_a , тоді ціни на ресурси ввійдуть у стійку рівновагу з цінами на готову продукцію. В точці E_4 економічна система досягне нового стану довгострокової рівноваги. В цій точці крива сукупного попиту перетинається як з короткостроковою, так і з довгостроковою кривими сукупної пропозиції.

По мірі руху системи з точки E з в точку E_4 зростатимуть ціни на готову продукцію, а обсяг реальних планових витрат почне зменшуватись, що відобразить зменшення обсягів споживання, планових інвестицій, державних витрат і чистого експорту. При цьому крива планових витрат буде зміщуватись з рівня PE_3 до положення PE_1 . В точці e_4 скорочення реальних планових інвестицій, яке настає в результаті депресивного впливу росту цін, повністю нівелює початкове збільшення обсягу автономних витрат. В цій точці, яка співпадає з точкою e_4 , настає довгострокова рівновага також і в моделі доходи-витрати.

Таким чином, висновок, зроблений в розділі 4, повністю підтверджується: при абсолютно гнучких цінах на ресурси і на готову продукцію в довгостроковому періоді зміщення кривої сукупного попиту не справляє тривалого впливу на величину реального національного доходу і продукту. Тривалий вплив спостерігається лише на рівні цін готової продукції і виробничих ресурсів.

Розділ 7.

ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В МОДЕЛІ КЕЙНСА “ДОХОДИ-ВИТРАТИ” ПРИ НЕЗМІННИХ ЦІНАХ

7. 1. Суть і засоби фіскальної політики

Основним шляхом стабілізації економіки Кейнс вважав здійснення податково-бюджетної (фіскальної) політики, яка являє собою систему заходів по регулюванню економіки шляхом урядових витрат і податків. Засобами фіскальної політики держава впливає на сукупний попит, а через нього - на виробництво, зайнятість і інфляцію.

Центральну роль у фіскальній політиці відіграє державний бюджет, що являє собою кошторис доходів і витрат держави. Основним джерелом бюджету є податки.

В загальному, збільшення державних витрат веде до зростання ВВП і ВНД, або рівноважного ВВП, а скорочення цих витрат веде до зменшення доходу. Навпаки, збільшення податків приводить до скорочення рівноважного ВВП, а зменшення податків - до розширеного доходу.

У відповідності з даними закономірностями, фіскальна політика при спадах виробництва і безробітті заключається у збільшенні урядових витрат і скороченні податків, а при інфляції - у скороченні державних витрат і збільшенні податків.

Державні витрати супроводжуються мультиплікативним ефектом, подібно мультиплікативному ефекту інвестицій, так як при цьому первинне підвищення доходу супроводжується вторинним зростанням доходу і

сукупного попиту. Приріст доходу при збільшенні державних витрат виражається формулою:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \times \Delta G, \text{де:}$$

ΔY - приріст ВНД або сукупних витрат; c - гранична схильність до споживання; ΔG - приріст державних витрат.

Розглянемо вплив державних витрат і податків на обсяг ВНД і ВВП. Припустимо, що економічна система знаходиться в точці E_1 (рис. 6. 1), в якій реальний обсяг виробництва нижчий від свого природного рівня на 50 млрд.гр.од. при горизонтальному розриві між кривими AD_1 і AD_2 в 100 млрд.гр.од. Ця величина — дисбаланс в реальному обсязі виробництва, створений ножицями цін. Для ліквідації розриву між фактичним обсягом виробництва і його природним рівнем необхідно змістити криву сукупного попиту $AX > 2$ вправо на 100 млрд.гр.од., збільшивши обсяг державних закупок.

Визначимо мультиплікатор витрат, прийнявши, що гранична схильність до споживання в даній економічній системі становить 0,75. Тоді мультиплікатор становитиме: $1:(1 - 0,75) = 4$, а обсяг необхідних державних закупок дорівнюватиме : $100 \text{ млрд.гр.од.} : 4 = 25 \text{ млрд.гр.од.}$ Кожна із 25 млрд.гр.од. інспірує ріст рівноважного рівня планових витрат при даному рівні цін на 4 гр.од., а всього - на 100 млрд.гр.од.

Фаза циклу	Збільшення реального доходу	Збільшення обсягу державних закупок	Скорочення чистих податків на 33,3 млрд..гр.од. ¹
1		25	
2	25	18,75	18,75 25
3	18,75	14,0625	14,0625 18,75
4	14,0625	10,547	10,547 14,0625
...
Разом	100	100	100

Кожна гр.од. урядових витрат, наприклад, на будівництво автомобільних доріг (фаза циклу 1) збільшує дохід будівельників (фаза циклу 2), які збільшуючи витрати на особисте споживання, збільшують доходи бакалійників, текстильників, автобудівельників і т.д. (фази циклу 3,4 ...).

По мірі того, як крива сукупного попиту зміщується з положення AD_2 в положення AD_1 , економічна система переміщується вгору і вправо по кривій сукупної пропозиції AS і. Але підвищення цін приведе до зменшення інвестицій і витрат внаслідок наступних причин:

1. При підвищенні цін зменшується реальна вартість грошей і обмежується реальне споживання.

2. Ріст рівня планових інвестицій стримується встановленням більш високих відсоткових ставок при підвищенні цін.

3. Статті державного бюджету, визначені в номінальних одиницях, будуть відповідати меншій кількості товарів і послуг, що пропонуються, при підвищенні цін.

' Примітка. Дані 33,3 млрд.гр.од. зниження чистих податків не являються прямим доповнення сукупного попиту на противагу збільшення обсягу державних закупок на 25 млрд.гр.од.

4. Реальне сальдо експортно-імпортних операцій скоротиться, як ціни на товари на внутрішньому ринку зростуть порівняно з товарами зарубіжними.

Ці причини змінюють попит під впливом динаміки рівня цін і економічна система стабілізується в точці E_0 , де рівноважний рівень реальних планових витрат дорівнює 50 млрд.гр.од. (100 млрд.гр.од. розрив в сукупному

попиті мінус 50 млрд.гр.од. зменшення інвестицій), рівноважний рівень реального національного продукту становить 200 млрд.гр.од., що на 50 млрд. більше, ніж в точці E_1 хоч крива сукупного попиту змістилась вправо на 100 млрд.гр.од.

Підсумовуючи, можна сказати, що так як підвищення рівня цін приводить до скорочення планових інвестицій, то рівноважний рівень реального національного продукту зростає на величину, дещо меншу, ніж добуток мультиплікатора затрат на збільшення реального обсягу державних закупок і запасів.

Мультиплікативним ефектом супроводжується і зміна чистих податків. Як відомо, під чистими податками розуміють доходи держави від збору податків за вирахуванням трансфертних платежів. При цьому напрямок зміни доходу протилежний напрямку зміни податків, так як при оподаткуванні мультиплікативний процес підвищення доходу залежить безпосередньо не від величини податків, а від величини доходів і споживання, яка в свою чергу залежить як від розмірів оподаткування, так і заощаджень.

Нехай, наприклад, потрібно збільшити сукупний попит на 100 млрд.гр.од. Гранична схильність до споживання становить 0,75. Тоді мультиплікатор чистих податків, який визначається по формулі : мультиплікатор чистих податків = мультиплікатор затрат - 1 = $1/(1 - c) - 1 = c/(1 - c)$, дорівнюватиме : $0,75 : \Delta - 0,75 / = 3$.

Виходячи з даного мультиплікатора, щоб змістити криву сукупного попиту на 100 млрд.гр.од., необхідно скоротити чисті податки або збільшити трансфертні платежі /наприклад, пенсійні виплати/ на суму 33,3 млрд.гр.од. Тоді, враховуючи зменшення рівня інвестицій і витрат внаслідок підвищення цін, реальний обсяг виробництва зросте до 50 млрд.гр.од.

Фіскальна політика може відіграти позитивну роль і в боротьбі з інфляцією або, навпаки, викликати інфляцію при неправильному застосуванні. Наприклад, для недопущення передбачуваного підвищення сукупного попиту зверх природного рівня реального обсягу виробництва на 100 млрд.гр.од.

можна скоротити державні закупки на 25 млрд.гр.од або підвищити податки на 33,3 млрд.гр.од.

В цілому зміни урядових витрат у значно більшій мірі впливають на сукупні витрати, ніж зміни величини податків такого ж масштабу. Цей ефект називається мультиплікатором збалансованого бюджету.

Нехай урядові витрати збільшились на 10 млрд.гр.од. Тоді збільшення податку для фінансування даних витрат на суму 10 млрд.гр.од. приведе до зменшення сукупних витрат при коефіцієнті граничного споживання $\frac{3}{4}$ на 7,5 млрд.гр.од. Загальний результат -це чисте збільшення сукупних витрат на 2,5 млрд.гр.од. При мультиплікаторі, рівному 4, збільшення сукупного доходу становитиме 10 млрд.гр.од., або дорівнюватиме початковому збільшенню державних витрат і податків. Тобто мультиплікатор збалансованого бюджету рівний одиниці.

7.2. Механізм фіскальної політики і державний бюджет

Стимулююча фіскальна політика, яка заключається у збільшенні державних витрат або зменшенні податків, приводить до дефіциту державного бюджету. Обмежуюча ж фіскальна політика при зменшенні урядових витрат або збільшенні податків веде до утворення позитивного сальдо державного бюджету, тобто бюджетних надлишків.

Бюджетний дефіцит може бути профінансований урядом двома способами: за рахунок позик у населення шляхом продажу відсоткових цінних паперів або за рахунок випуску нових грошей для фінансування своїх витрат. При першому способі уряд створює дефіцит фінансових ресурсів у приватному секторі. Дефіцит ресурсів веде до зростання відсоткової ставки на ринку позичкових капіталів, що, в свою чергу, може скоротити інвестиції і особисте споживання, тим самим послабивши стимулюючу дію збільшення державних витрат.

При другому способі фінансування бюджетного дефіциту можна уникнути зниження приватних інвестицій, а значить, стимулююча дія бюджетного дефіциту буде більш сильною.

Що стосується бюджетного надлишку, то антиінфляційний ефект залежить від способу його використання. Існують також два способи цього: погашення державного боргу, що раніше виник, і замороження активного сальдо бюджету, тобто вилучення грошей із обігу. При першому способі держава викупує свої боргові зобов'язання у населення, фактично повертаючи при цьому бюджетний надлишок знову на грошовий ринок, що приводить до зниження відсоткової ставки та стимулювання інвестицій і споживання, послаблюючи тим самим антиінфляційний ефект обмежуючої фіскальної політики.

При вилученні грошей з обігу уряд вилучає частину купівельної спроможності із загального потоку доходів і витрат, що являється більш стримуючою мірою в порівнянні з використанням цих засобів для погашення державного боргу.

Свідоме маніпулювання державними витратами і податками з метою зміни національного виробництва і зайнятості, контролю над інфляцією і прискорення економічного росту являється дискреційною фіскальною політикою. Але поряд з дискреційною політикою використовується і політика вмонтованих стабілізаторів. Суть її заключається в автоматичному збільшенні дефіциту державного бюджету в період спаду і зменшенні такого дефіциту (або збільшенні позитивного сальдо) - в період інфляції, без прийняття спеціальних заходів урядом. Таким стабілізатором являються суми податків, які надходять в бюджет і пом'якшують коливання рівноважного ВВП. Наприклад, під час спадів виробництва знижуються і податкові надходження, так як зменшуються і доходи. Це, в свою чергу, при незмінності витрат, збільшує дефіцит бюджету, який відіграє стимулюючу роль і гальмує спад.

Дія вмонтованих стабілізаторів ускладнює оцінку ефективності фіскальної політики, так як бюджетний дефіцит (або надлишок) може являтися не лише результатом того чи іншого типу фіскальної політики, а і дією

вмонтованих стабілізаторів в процесі зміни рівнів виробництва. Для більш обґрунтованої оцінки рівня фіскальної політики введено поняття бюджету при допущенні повної зайнятості (бюджету повної зайнятості). Бюджет повної зайнятості показує, який би був дефіцит або надлишок державного бюджету, якби економіка функціонувала при повній зайнятості на протязі року. Якщо, наприклад, в економіці мають місце дефіцити, а бюджет повної зайнятості надлишковий, то це означає, що державою проводиться обмежуюча фіскальна політика, в результаті якої виробництво фактично було нижче рівня повної зайнятості. Дефіцит бюджету повної зайнятості показує, що проводиться стимулююча фіскальна політика. В даному випадку має місце структурний дефіцит, який означає, що і при повній зайнятості державні витрати були б більшими від податків, і якраз багато в чому за рахунок стимулюючої фіскальної політики була б забезпечена повна зайнятість.

Фіскальна політика ґрунтується як на регулюванні державних витрат, так і зміні податків, а також на їх співвідношенні.

При цьому, якщо витрати і податки змінюються в однаковій мірі, то буде мати місце збалансований бюджет, і на таку ж величину зміниться сукупний попит і обсяг виробництва. На перший погляд здається, що це було б раціональним. Але щорічно збалансований бюджет насправді поглиблює коливання економічного циклу і виключає фіскальну політику як антициклічну.

Нехай, наприклад, в економіці на протязі довгого періоду має місце безробіття, зниження доходів, податкових надходжень р дефіцит бюджету. Для збалансування бюджету уряд повинен або підвищити ставки податку, або скоротити державні витрати, або зробити і те і друге. Але ці всі заходи лише поглиблять економічний спад.

З другої сторони, щорічне збалансування бюджету буде викликати прискорення інфляції, а значить, підвищення доходів, зростання податків і бюджетних надлишків. В такій ситуації уряд повинен або понизити ставки податку, або збільшити державні витрати, або зробити і те і друге. Результатом буде посилення інфляції.

З вищезазначеного випливає, що уряд повинен проводити антициклічну політику при збалансуванні бюджету, але це збалансування повинно бути не щорічним, а здійснюватись в ході економічного циклу за період декількох років. Для протистояння спадові уряд повинен збільшувати витрати і знижувати податки, що приводитиме до дефіциту. В ході дальшого інфляційного росту потрібно підвищувати податки і обмежувати урядові витрати. Позитивне сальдо бюджету, яке виникає при цьому, може бути використане на покриття державного боргу, який виник в період спаду.

Розділ 8.

ОСНОВИ ТЕОРІЇ ГРОШЕЙ

8.1. Класична кількісна теорія грошей

У відповідності з класичною кількісною теорією грошей і цін, яка зародилась в 16 столітті, рівняння обміну між кількістю грошей і сумою цін товарів виражається як $MV = PY$, де M - кількість грошей, які знаходяться в обігу; V - швидкість обігу грошей; P - рівень цін; Y - рівень реального обсягу виробництва. Багато прихильників класичної теорії вважали, що швидкість обігу грошей і реальний обсяг виробництва мають тенденцію наближатись до якогось природного рівня і не залежать від впливу кількості грошей і грошової політики. Тоді, якщо вважати V і Y константами, то можна записати, що $P = MV/Y$, звідки випливає, що зміна абсолютного рівня цін приводить до пропорційної зміни номінальної кількості грошей і навпаки. Таким чином, ця теорія чітко ілюструє тісний взаємозв'язок між кількістю грошей і рівнем цін.

Класична теорія акцентує свою основну увагу на довгострокових часових інтервалах, враховуючи, що реальний обсяг виробництва визначається такими довгостроковими факторами як чисельність населення і виробничі потужності.

Однак на протязі короткострокових періодів, в межах ділових циклів, постулати кількісної теорії є обмеженими, тому що в межах ділового циклу взаємний зв'язок між кількістю грошової маси і рівнем цін не є тісним. Як було показано в працях М.Фрідмана і А.Шварц у 60-х роках 19 ст., зміни грошової маси в короткострокових періодах ідуть по циклічній схемі, випереджаючи і визначаючи розвиток ділового циклу. Зростання грошової маси - після деякої затримки в декілька місяців - приводить до росту спочатку реального ВВП, а

далі - до росту номінального ВВП при сповільненні росту ВВП реального в зв'язку з ростом цін.

При сповільненні темпів росту грошової маси більш низький темп росту номінального ЗНП вплине спочатку на реальний обсяг виробництва, а потім - з деякою затримкою - і на темпи зміни рівня цін.

Зміни темпів росту грошової маси в обігу можуть також вплинути і на швидкість обігу грошей, так як точки екстремумів росту грошової маси в обігу не співпадають з екстремумами номінального ВВП в межах ділового циклу.

8.2. Монетарна кількісна теорія грошей

Мілтон Фрідман із своїми однодумцями розробив сучасну кількісну монетарну теорію, яка модернізувала класичні канони. Дана теорія розглядає швидкість обігу грошей як стабільну величину при незначних коливаннях і дозволяє передбачити поведінку цієї величини. Монетарною теорією розглядається відсоткова ставка /норма відсотка/ і очікуваний темп інфляції як два основні фактори, які визначають швидкість обігу грошей. Дана теорія допускає асинхронність взаємозв'язку між грошовою масою, номінальним ВВП, реальним ВВП і абсолютним рівнем цін. Монетаристська сучасна теорія дає ключ до розуміння впливу грошової політики на стан економіки.

Основна рекомендація монетаристів відносно стратегії грошово-кредитної політики заключається в проведенні постійної передбачуваної грошової політики. Постійний ріст грошової маси в обігу, приблизно рівний трьохвідсотковому рівню росту реального обсягу виробництва, характерному для довгострокових інтервалів, являє собою найкращу, з точки зору монетаристів, грошову політику.

8.3. Кейнсіанська теорія грошей

Важливий вклад в розвиток грошової теорії внесло вчення Джона Мейнарда Кейнса і його послідовників. Кейнс виявив нездатність класичної кількісної теорії грошей розрішити проблеми, викликані в період Великої депресії в 1929-1933 р.р.

Кейнс розглядав швидкість обігу грошей у русі доходів як змінну величину, яка змінюється разом із змінами доходів, норми відсотка і інших параметрів економіки.

По-друге, Кейнс розглядав вплив норми відсотка на інвестиційну політику як важіль, з допомогою якого умови грошового обігу впливають на випуск продукції і зайнятість в економіці в цілому. Крива попиту на інвестиції відображає зворотну залежність між ставкою відсотка і рівнем сукупних інвестицій, інвестиції будуть вигідними до тієї точки, при якій очікувана норма чистого прибутку буде не нижча від реальної ставки відсотка.

Однак послідовники Кейнса вважали, що механізм впливу грошей на інвестиції через відсоткові ставки малоефективний, по крайній мірі, в умовах депресії. Вони доводили, що в період депресії відсоткові ставки досягають деякого мінімального рівня, нижче якого їх падіння вже неможливе. При цьому крива попиту на гроші MD_1 (рис. 8.1) стане надзвичайно еластичною, фактично, майже горизонтальною. Таке становище було названо "ліквідною пасткою", пояснення якої наступне: схильність людей в період депресії нагромаджу-вага ліквідні активи (гроші) буде перешкоджати зниженню відсоткових ставок, стримуючи економіку як в пастці, так як високий рівень відсоткових ставок не сприяє збільшенню планових інвестицій.

Послідовники стверджували також, що інвестиції мало чутливі до змін відсоткових ставок, тобто графік планових інвестицій відносно нееластичний.

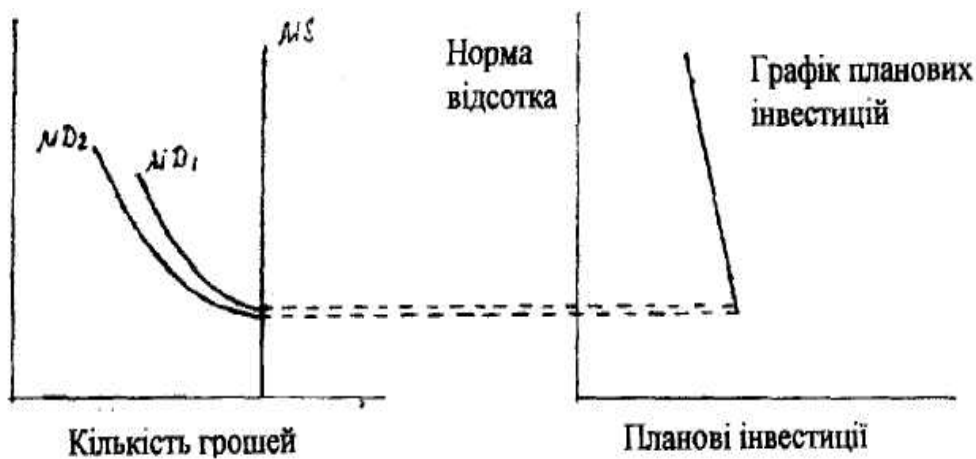


Рис. 8.1. Гроші в період депресії - у відповідності з поглядом кейнсіанців

При таких характеристиках еластичності кривих MD і планових інвестицій зниження рівня цін незначно вплине на сукупний попит. Падіння цін підрозуміває зменшення величини номінального національного доходу при постійному реальному національному доходу і буде зміщувати криву попиту на гроші вліво з положення MD₁ в положення MD₂. Однак це зміщення кривої суттєво не відобразиться на нормі відсотка, збільшення інвестицій при нееластичності графіка планових інвестицій може бути лише досить незначним. При цьому крива сукупного попиту AD (рис.8.1) займе вертикальне або майже вертикальне положення. Це означає, що експансіоністська грошово-кредитна політика малопридатна для виведення економіки із стану депресії. Єдиним надійним шляхом, на думку кейнсіанців, до відновлення в експансіоністські податково-бюджетні заходи.

Кейнсіанці все ж допускають, що гроші впливають на економіку, коли населення і фірми коригують розташування своїх портфелів активів, при деякому збільшенні кількості грошей в обігу, наприклад, вкладаючи гроші в цінні папери, які приносять фіксований відсотковий дохід, наприклад, облігації. Це приведе до підвищення цін на цінні папери і зниження номінальної і реальної ставки відсотка, що, в свою чергу сприятиме розширенню інвестицій і стимулюватиме сукупний попит.

8.4. Суть теорії кейнсіансько-неокласичного синтезу

На сьогоднішній день монетарна і кейнсіанська теорії набрали синтетичних форм, які включають загальні для обох теорій елементи, з включенням і сучасної наукової думки, такої як неокласичні економічні моделі і моделі "економіки пропозиції", з об'єднанням всього розмаїття поглядів в понятті кейнсіансько-неокласичного синтезу.

Сьогодні визнається, що грошово-кредитна і фіскальна політика може значно впливати на номінальний ВВП. Однак вплив змін у номінальному ВВП на зміни в реальному обсязі виробництва і в абсолютному рівні цін практично вільний від державного контролю, що не сприяє розробці дійових методів подолання інфляції і безробіття та забезпечення процвітання економіки.

Розділ 9.

МОНЕТАРНА СИСТЕМА І ПОЛІТИКА

9.1. Попит і пропозиція на грошовому ринку

Грошам належить надзвичайно важлива роль у досягненні макроекономічної рівноваги. Значення грошей витікає з їх функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, нагромадження скарбів і світових грошей.

Гроші виступають як товар на грошовому ринку. Ціна даного товару визначається в результаті взаємодії попиту і пропозиції на гроші у ставці відсотка.

Сукупний попит на гроші M_D підрозділяється на операційний і спекулятивний. Операційним попитом являється потреба в грошах для купівлі товарів та оплати послуг. Даний попит залежить від величини сукупного доходу суб'єктів ринку, кількості товарів і послуг, їх цін, від швидкості обігу грошей.

Спекулятивний попит на гроші пов'язаний з заощадженнями і розміщенням грошей у вигляді цінних паперів для одержання додаткового доходу. Даний попит пов'язаний з коливаннями відсоткових ставок. Якщо вони високі, цінні папери дешеві, їх купують і спекулятивний попит на гроші знижується. Якщо ж ставки низькі, то цінні папери дорожчі, їх купують менше, віддаючи перевагу ліквідності. Попит на гроші зростає. Чим вищі відсоткові ставки, тим нижчий попит на гроші, і навпаки.

обсяг сукупної пропозиції грошей M_S включає в себе всю наявну грошову масу на території країни: банкноти, банківські депозити, чеки, облігації, акції і ін. Вся величина грошової маси умовно підрозділяється на дві частини: M_1 і M_2 . До M_1 відносяться фактичні засоби обігу: готівка, вклади до

запитання, чекові вклади, дорожні чеки і деякі інші види грошей, що знаходяться в обігу як операційні гроші. До M_2 відносяться гроші М1 плюс ощадні і термінові вклади, акції, облігації і ін.

Держава може збільшувати пропозицію грошей шляхом грошової емісії, управління банками, проведення операцій на фондових біржах.

9.2 Створення грошей комерційним банком

Для розуміння принципів монетарної політики необхідно ознайомитись з діяльністю комерційного банку. Нехай, наприклад, при заснуванні комерційного банку А продано акцій на суму 250 тис.гр.од. Частину акцій засновники банку купили для себе, а другу частину продали населенню. Тоді активи і пасиви банку А становитимуть :

Балансовий звіт 1: Банк А	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви (тис.гр.од.)
Готівка 250	Акції 250

2.Новостворений банк заковує приміщення і обладнання, на суму 240 тис.гр.од. Тоді баланс буде наступним:

Балансовий звіт 2: Банк А	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви (тис.гр.од.)
Готівка 10	Акції 250
Власність 240	

3. У банк внесено вклади на суму 100 тис.гр.од.

Балансовий звіт 3: Банк А	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви
(тис.го.од.)	
Готівка 110	Депозити 100
Власність 240	Акції 250

Комерційний банк повинен створити, згідно з законом, резерв у вигляді вкладу у Центральному банку або в касовій готівці. Розмір резерву як резервної норми встановлюється Центральним банком у певному відсотку до депозитів комерційного банку. Прийmemo, що у даному випадку резервна норма становить 20%, тоді сума резерву становитиме 20 тис.гр.од.

4. Дирекція банку А вирішує відрахувати в резерв не 20 тис.гр.од., а 110 тис.гр.од., з тим, щоб уникнути незручностей, пов'язаних з відрахуванням додаткових резервів при зростанні депозитів, а також, щоб мати надлишкові резерви, що, як побачимо далі, дасть банкові змогу надавати кредити.

Балансовий звіт 4: Банк А	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви (тис.гр.од.)
Готівка 0	Депозити 50
Резерви 60	
Власність 240	Акції 250

Надлишкові резерви банку при цьому складають 90 тис.гр.од. 5. Нехай один із вкладників банку А виписує на банк А чек на суму 50 тис.гр.од. і вручає його торговій фірмі як оплату за куплений товар. Фірма розміщує чек на свій рахунок в банк Б. Банк Б надсилає чек у Центральний банк і збільшує цим свої резерви на 50 тис.гр.од., резерви ж банку А скорочуються на цю суму. Зарахований чек відсилається в банк А, який зменшує рахунок вкладника на 50 тис.гр.од. і приймає до уваги, що його резерви у Центральному банку зменшились на 50 тис.гр.од.

Балансовий звіт 5: Банк А	
Активи/тис.гр.од./	Пасиви /тис.гр.од./
Резерви 60	Депозити 50
Власність 240	Акції 250

Тепер при резервній нормі 20% надлишкові резерви банку становлять 50 тис.гр.од.

6. Нехай тепер певна компанія просить в банку А кредит на 50 тис.гр.од. Банк надає кредит, відкриваючи компанії рахунок або збільшуючи існуючий на цю суму, і одночасно проводячи її по активах як кредит споживачу.

Балансовий звіт 6А: Банк А (коли кредит наданий)	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви (тис.гр.од.)
Резерви 60	Депозити 100
Кредити 50	
Власність 240	Акції 250

Після того, як на суму наданого кредиту буде виписаний і оплачений чек з зарахуванням його в Центральному банку, балансовий звіт банку А буде мати наступний вигляд:

Балансовий звіт 6Б: Банк А (після оплати чеку на кредит)	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви (тис.гр.од.)
Резерви 10	Депозити 50
Кредити 50	
Власність 240	Акції 250

Тепер при резервній нормі 20% у банку А немає надлишкових резервів і він не може надати кредит.

7. При поверненні кредиту компанія виписує чек на 50 тис. гр.од. із свого поточного рахунку, на якому до повернення кредиту було, припустимо,

50 тис.гр.од. Взаємні зобов'язання компанії і банку погашаються. Тепер балансовий звіт банку матиме наступний вигляд:

Балансовий звіт 7: Банк А	
Активи (тис.гр.од.)	Пасиви (тис.гр.од.)
Резерви 10	Депозити 0
Кредити 0	
Власність 240	Акції 250

З даної схеми роботи комерційного банку можна зробити наступні висновки. Комерційні банки повинні, згідно з законом, частину своїх депозитів тримати у вигляді резервів як у формі вкладів у Центральному банку, так і у формі готівки. При цьому надлишкові резерви дають можливість комерційному банку створювати банківські гроші і одержувати відсотки.

Для одержання прибутку комерційні банки надають кредити і купують цінні папери. З другої сторони, комерційний банк повинен турбуватись про свою економічну безпеку. Вона забезпечується ліквідністю, зокрема такими ліквідними активами як готівка і надлишкові резерви. Баланс ніж прибутком і обережністю визначає співвідношення між активами банку, що приносять доходи, і високоліквідними активами.

9.3. Механізм мультиплікації грошей

Кожний комерційний банк може надавати кредити в межах своїх надлишкових резервів, а комерційна банківська система в цілому може надавати кредити, примножуючи (мультиплікуючи) свої надлишкові резерви. Нехай на певний рахунок в банку А покладено 100000 гр.од. При резервній нормі 10% банк може видати кредит на 90000 надлишкових резервів. Якщо чек на суму виданого і одержаного кредиту буде переданий як сума оплати за товар

в банк Б, то банк А втратить 90 тис.гр.од. в резервах і рахунках, а банк В одержить 90 тис.гр.од. в резервах і рахунках.

Із одержаних 90 тис.гр.од. банк Б буде тримати 9 тис.гр.од. як обов'язковий резерв, а на 81 тис.гр.од. як надлишкового резерву може видати кредит. Процес може розвиватись далі, включаючи наступні банки В, Г і т.д. (таб. 9.1).

Таблиця 9.1

Мультиплікація грошей системою комерційних банків

Банки	Одержані резерви і рахунки (тис. гр. од.)	Обов'язкові резерви (тис. гр. од.)	Надлишкові резерви (тис. гр. од.)	Знову створені банком гроші (тис. гр. од.)
Банк А	100	10	90	90
Банк Б	90	9	81	81
Банк В	81	8Д	72,9	72,9
Банк Г	72,9	7,29	65,61	65,61
Інші банки	656,1	65,61	590,49	590,49
Загальна сума	1000	100	900	900

Із таблиці 9.1 видно, що надлишкові резерви банку А в результаті здійснених угод привели до створення банківською системою нових грошей в загальній сумі 900 тис.гр.од., при появі вкладів на поточних рахунках на загальну суму 1 млн.гр.од. Банківська система мультиплікує (множить) гроші в масштабі

$$M = \frac{1}{R} \times 100, \text{ де:}$$

M - грошовий мультиплікатор; R - резервна норма.

Звідси можна визначити максимальну кількість нових кредитних грошей, яка може бути створена банківською системою:

$$D = E \times M, \text{ де:}$$

D - максимальне збільшення грошей на поточних рахунках;

E - надлишкові резерви;

M - грошовий мультиплікатор.

В процесі мультиплікації сума реальних грошей розширюється не тільки тому, що всі чеки проводяться через Центральний банк, а головним чином тому, ще кожна кредитна угода супроводжується рухом реальних товарів. Тому грошовий мультиплікатор подібний до мультиплікатора доходу. Мультиплікатор доходу обумовлюється тим, що витрати одного споживача перетворюються у доходи другого; грошовий мультиплікатор базується на тому, що резерви і рахунки, які втрачаються одним банком, поступають у другий банк.

Необхідно звернути увагу на те, що в процесі мультиплікації грошей ні загальна сума резервів, ні сума вкладів в цілому по банківській системі не змінюється. Адже якщо резерви і рахунки поступають у другий банк, то першим вони втрачаються. В межах банківської системи одночасно проходять процеси як мультиплікаційного розширення, так і звуження грошової маси. При цьому всі банки-учасники в кінцевому рахунку мають нормативний рівень резервів.

Готовність банків видавати кредити на основі надлишкових резервів має циклічний характер. В періоди економічних бумів можна чекати, ще банки максимально розширяють кредит. Навпаки, при спаді виробництва і наближенні депресії банки постійно зменшують кредити, збільшують ліквідність (надлишкові резерви). Це пов'язано з тим, що в період економічного спаду банки можуть сумніватись в здатності кредитоодержувачів виплатити позики, а також враховують те, що можливе масове вилучення з банків вкладів панікуючим населенням.

Така поведінка банкірів посилює циклічність економічного розвитку і суперечить інтересам економічної стабілізації. Тому Центральний банк повинен мати в своєму розпорядженні певні засоби для управління грошовою пропозицією в метю стабілізації економічного розвитку.

9.4. Рівновага на ринку грошей

Типові криві пропозиції і попиту грошей приведені на рис. 9.1.

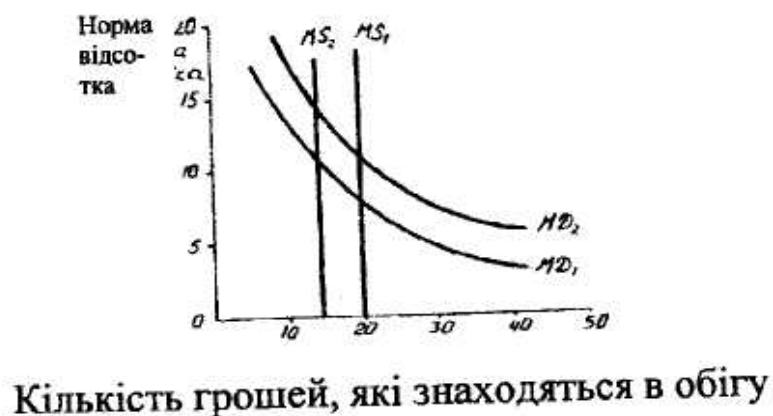


Рис. 9.1. Гроші: пропозиція і попит

MD - крива попиту грошей, MS - крива пропозиції. Рівновага на грошовому ринку має місце в точці перетину кривих попиту і пропозиції грошей (MD₁ і MS) - в даному випадку при рівноважній нормі відсотка 7,5%. Кількість грошей в сумі 20 млрд.гр.од., які господарські агенти хочуть зберегти в своїх портфелях активів, дорівнює кількості грошей, які пропонуються банківською системою при здійсненні грошово-кредитної політики - 20 млрд.гр.од. Пропозиція грошей фіксована, ще виражається вертикальною кривою MS_i при фіксованій нормі відсотка і прийнятому фіксованому мультиплікаторі, рівному 2,5.

При будь-якій іншій відсотковій ставці, не рівній 7,5%, рівновага неможлива. Нехай відсоткова ставка склала не 7,5%, а 5%. Менша відсоткова ставка скоротить альтернативну вартість зберігання грошей, і ця обставина збільшить кількість грошей, необхідних всім власникам портфелів активів, з 20 млрд.гр.од. до 25 млрд.гр.од. При цьому господарські агенти почнуть продавати цінні папери, понижуючи їх ціни. Однак доки банківський постійний резерв і фіксований мультиплікатор по своїй величині не змінились, продаж цінних паперів не збільшить загальну кількість пропонованих грошей. При цьому певна кількість грошей лише переміститься азпортфелів одних господарських агентів в портфелі інших. Цей процес продовжиться до підвищення відсоткової ставки до 7,5%, при якій 20 млрд.гр.од. повністю задовольняють потреби в грошах зі сторони господарських агентів.

Нехай тепер, наприклад, норма відсотка раптом підскочила до 10%. При цьому господарські агенти вважали б доцільним тримати в формі грошей лише 15 млрд.гр.од. із загальної величини своїх портфелів активів, тоді як банки, розпоряджаючись забезпеченими Національним банком резервами, запропонували їм 20 млрд.гр.од. Для того, щоб гроші перейшли в портфелі активів господарських агентів, банки можуть вийти на ринок цінних паперів, скуповуючи їх, підвищуючи тим самим їх ціну і понижуючи існуючу норму відсотка. Або можуть розширити кредитні операції на основі нижчого позичкового відсотка. В будь-якому випадку ринок грошей досягне стану рівноваги, коли господарські агенти будуть тримати в своїх портфелях стільки грошей, скільки пропонують банки, коли відсоткова ставка знизиться до 7,5%.

Таким чином, при більш низькій нормі відсотка господарські агенти намагатимуться збільшити кількість грошей в своїх портфелях, продаючи цінні папери, тим самим штовхаючи вниз ціни на цінні папери, а норму відсотка - вгору, досягаючи тим самим рівноваги. При більш високій нормі відсотка господарські агенти будуть намагатись зменшити кількість грошей, які є в їх портфелях, купуючи цінні папери, тим самим штовхаючи вгору ціни на цінні папери, а норми відсотка - вниз до встановлення рівноваги.

А як буде встановлюватись рівновага на ринку грошей при зміні їх пропозиції? Нехай, наприклад, ринок грошей знаходиться в рівновазі при пропозиції грошей 20 млрд. гр. од. і нормі відсотка 7,5%. Потім Національний банк проводить продаж цінних паперів на відкритому ринку, виснажуючи банківські резерви на 2 млрд.гр.од. При банківському мультиплікаторі 2,5 кількість грошей в обігу зменшиться на 5 млрд.гр.од. і їх пропозиція становитиме 15 млрд.гр.од. При цьому крива пропозиції грошей зміститься в положення MS_2 (рис.9.1).

Тепер банки можуть запропонувати господарським агентам лише 15 млрд.гр.од. замість необхідних 20 млрд.гр.од. при 7,5%-вій ставці. Банкам приходить привводити у відповідність із зменшенням резервів свої балансові звіти шляхом продажу цінних паперів, понижуючи таким чином їх ціну; шляхом підвищення ставок плати за кредит; шляхом взяття позик у інших банків на ринку федеральних резервних фондів. Всі ці міри приведуть до росту норми відсотка і зменшення потреби в грошах господарських агентів до 15 млрд.гр.од. при 10%-вій ставці.

Для збільшення пропозиції грошей Національний банк скуповує цінні папери на відкритому ринку, зміщуючи криву пропозиції вправо. Щоб задіяти резерви, які поступили, банки починають скуповувати цінні папери, підвищуючи їх ціну, і полегшують умови кредитування. Зменшення відсоткових ставок збільшує кількість грошей в портфелях активів господарських агентів, а ринок грошей рухається вправо і вниз по кривій попиту на гроші до нового положення рівноваги.

Уявимо тепер, що зростання національного доходу збільшило попит на гроші при існуючій відсотковій ставці. При цьому крива попиту на гроші на графіку зміститься з положення MD_1 в MD_2 . Господарські агенти захочуть тримати в портфелях своїх активів більше грошей при існуючій відсотковій ставці. Для цього вони будуть продавати цінні папери, понижуючи їх ціни, або звертатись за позикою. Все це приведе до підвищення відсоткових ставок.

Банківська ж система не здатна запропонувати грошей більше ніж 20 млрд.гр.од. Ринок грошей прийде у рівновагу тоді і тільки тоді, коли відсоткова

ставка підніметься достатньо високо, приводячи у рівновагу величини попиту на гроші і їх пропозицію при нормі відсотка 10% (точка перетину кривих MS_1 і MD_2 на рис. 9.1).

9.5. Завдання монетарної політики і засоби її проведення

Основним завданням монетарної, тобто кредитно-грошової політики, є сприяння економіці в досягненні оптимального рівня її розвитку, при повній зайнятості і відсутності інфляції. Дана політика заключається в зміні грошової пропозиції для забезпечення рівноваги між товарним і грошовим ринками і стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості і рівня цін. Кредитно-грошова політика повинна забезпечувати збільшення грошової пропозиції під час економічних спадів для стимулювання витрат, а під час інфляції зменшення пропозиції грошей.

Застосовуються три основні засоби кредитно-грошового контролю: операції на відкритому ринку, зміни резервної норми і облікової ставки. Операції на відкритому ринку заключаються у продажу або купівлі центральним банком державних цінних паперів на відкритому ринку - тобто операції по продажу цінних паперів комерційним банкам і населенню і купівлі їх у них. Нехай в економіці недостатньо грошових засобів, що загрожує її спадом. Тоді центральний банк розширює пропозицію грошей шляхом активної скупки урядових цінних паперів. Центральний банк збільшує попит на папери, їх ринкова ціна зростає. Але при цьому доходність цінних паперів падає, зменшується відсоток по банківських кредитах і інших позиках і попит на них підвищується. З результаті продажу державі цінних паперів резерви банків і рахунки вкладників у них зростають. Зростають обсяги кредитів і через ефект мультиплікатора - пропозиція грошей.

Зміна резервної норми також веде до зміни величини банківських резервів, мультиплікатора і грошової пропозиції. При зменшенні резервної норми зменшуються обов'язкові резерви, збільшуються надлишкові, ефект мультиплікатора і пропозиція грошей.

Подібно до того, як комерційні банки стягують відсоткові платежі по наданих ними кредитах, так і Центральний банк стягує відсоткові платежі по наданих ним кредитах комерційним банкам. Такі ставки відсотка називаються обліковою ставкою. Зниження ставки підвищує зацікавленість комерційних банків в одержанні кредитів Центрального банку, а підвищення облікової ставки Центральним банком веде до обмеження пропозиції грошей.

9.6. Тактичні цілі грошово-кредитної політики, відсоткові ставки і пропозиція грошей

В процесі реалізації стратегічної мети - забезпечення обсягу ВВП на природному рівні - Національний банк вибирає певні тактичні цілі. Можливі три тактичні цілі грошово-кредитної політики, кожній з яких відповідає своя, відмінна від інших, крива пропозиції грошей.

Вибір тактичної цілі багато в чому визначається впливом змін в попиті на гроші на відповідні зміни кількості грошей, які знаходяться в обігу, і номінальної норми відсотка при різних тактичних цілях. Як відомо, зміни в кількості грошей в обігу можуть послужити причиною змін в реальному обсязі виробництва і рівні цін. Зміни в нормі відсотка впливають на рівень економічної активності. Підвищення номінальних норм відсотка - при інших рівних умовах - обмежує можливості одержання кредитів, що приводить до зниження обсягу виробництва і доходів. І навпаки.

Нехай, наприклад, поставлена ціль підтримувати кількість грошей на фіксованому рівні незалежно від того, як змінюватимуться відсоткові ставки. В

цьому випадку Національний банк визначає фіксовану кількість грошей в економічній системі і приводить рівень банківських резервів у відповідність з цією кількістю незалежно від змін відсоткових ставок. Наслідком таких дій буде вертикальна крива пропозиції грошей MS_1 .

Національний банк може поставити мету підтримувати на певному рівні норму відсотка. Тоді він здійснюватиме операції на відкритому ринку для регулювання пропозиції грошей, стабілізації відсоткової ставки незалежно від кількості грошей. Тоді крива пропозиції грошей прийме горизонтальний вид.

Нарешті, Національний банк може допускати збільшення пропозиції грошей по мірі зростання норми відсотка. Тоді крива MS прийме певний позитивний нахил /проміжний між вертикальним нахилом і горизонтальним/.

Відповідь на питання, яка грошово-кредитна політика краща - чи підтримання фіксованої кількості грошей, чи фіксованого відсотка, чи комбінація цих варіантів, залежить від причин зрушень в попиті на гроші.

Якщо, наприклад, попит на гроші змінюється внаслідок змін в реальному обсязі виробництва в процесі ділового циклу, то, очевидно, в даному випадку доцільно дати відсотковим ставкам підніматись або опускатись, згладжуючи циклічні розширення або спади. В цьому випадку бажана вертикальна або похила крива пропозиції грошей.

Якщо попит на гроші підвищується внаслідок зростання цін, то, очевидно, необхідно стримувати інфляційні процеси, зберігаючи в обігу постійну кількість грошей і відпустивши "у вільне плавання" відсоткові ставки. В цьому випадку найкращою буде вертикальна крива пропозиції грошей.

Зрушення в попиті на гроші має місце в зв'язку з змінами в швидкості обігу грошей, які можуть виникнути внаслідок змін в правилах банківських операцій або в загальній стратегії контролю і регулювання грошового обігу. При цьому необхідно дати можливість кількості грошей, які знаходяться в обігу, змінюватись в тій же пропорції, що і швидкість обігу, але в протилежному напрямку. При цьому номінальна норма відсотка, реальний обсяг виробництва і абсолютний рівень цін залишаться постійними. Тут бажана горизонтальна крива пропозиції грошей.

Необхідно відмітити, що на практиці зрушення кривих попиту на гроші мають місце внаслідок дії комплексу причин, тому ні одна з розглянутих тактичних цілей не відповідає повністю реальним умовам.

Розділ 10.

ГРОШІ І ПРИБУТОК В КЕЙНСІАНСЬКІЙ МОДЕЛІ ДОХОДІВ І ВИТРАТ

В даному розділі буде розглянуто рівновагу між попитом і пропозицією на товарному, грошовому ринках та їх взаємодію в кейнсіанській моделі доходів і витрат.

10.1. Рівновага товарного ринку. Крива IS

Рівновага товарного ринку виражається кривою IS. Графік планових інвестицій показує вплив норми відсотка на рівень планових інвестицій. В свою чергу, зміна рівня планових інвестицій впливає на рівень рівноваги національного доходу. Таким чином, через рівень планових інвестицій встановлюється взаємний зв'язок між нормою відсотка і національним доходом. Графічна залежність цих параметрів показана на рис. 10.1.

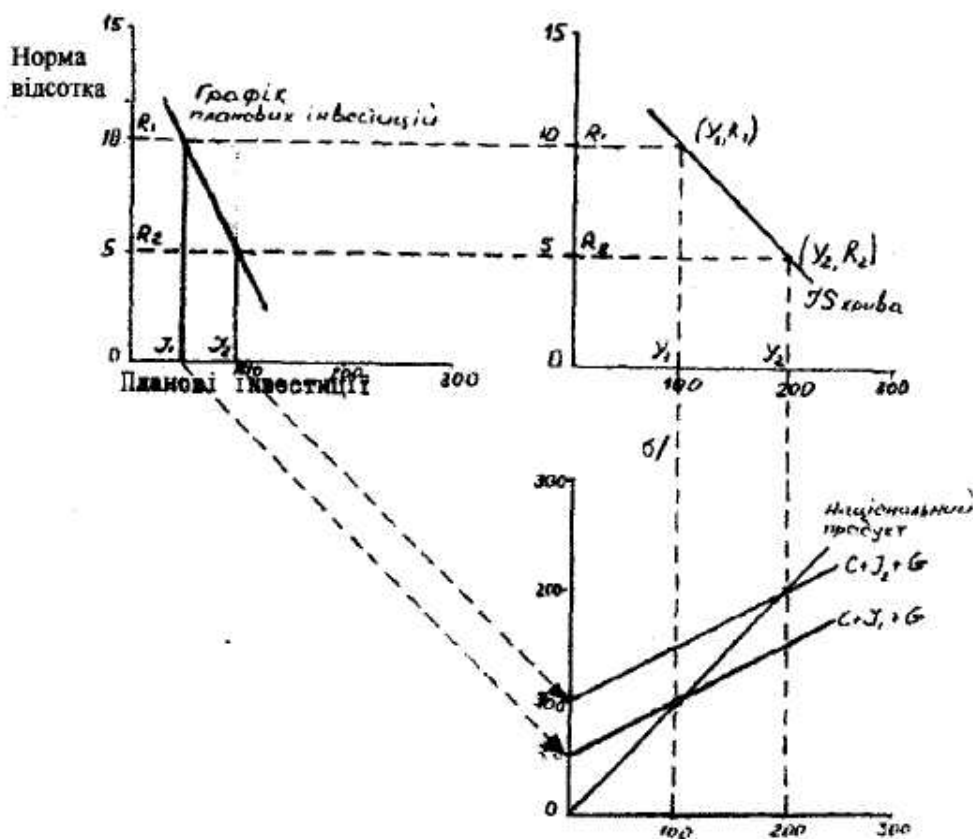


Рис. 22.1. Крива IS

Графік планових інвестицій (рис. 10.1 а)), показує відповідність кожній нормі відсотка певного рівня планових інвестицій при інших рівних умовах. Норма відсотка 10% (R_1) відповідає рівню інвестицій 1; в 50 млрд.гр.од., 5% (R_2) - 100 млрд.гр.од і т.д. Кожному конкретному рівню планових інвестицій відповідає певний рівень національного доходу (при незмінних рівнях автономного споживання і державних закупок). При рівні планових інвестицій I_1 графік функції планових витрат відмічений на рисунку як $C + I_1 + G$, а відповідний йому рівноважний національний дохід Y_1 становить 100 млрд.гр.од.. При рівні планових інвестицій I_2 графік функції планових витрат зміщується вгору на 50 млрд.гр.од. (відмічений як $C + I_2 + G$), а відповідний йому рівноважний рівень національного доходу зростає до 200 млрд.гр.од. Далі переносимо в частину с) кожен норму відсотка з частини а) і кожний рівень рівноважного національного доходу з частини б). В частині с) будується пряма лінія, яка проходить через точки (Y_1, R_1) і (Y_2, R_2) .

Ця лінія є геометричне місце точок рівноваги економічної системи на ринках товарів, її називають кривою IS. В цій аббревіатурі I означає інвестиції, а S- збереження. Кожна точка на кривій як виявлення рівноваги між заощадженнями S та інвестуваннями I відповідає рівності між сукупним попитом і сукупною пропозицією за доходом Y і деяким відсотком R. Нахил і переміщення кривої IS відображають нові умови рівноваги товарного ринку. Так, крива IS зміститься при зміні автономного споживання, державних закупок, чистих податків, планових інвестицій через зміну планових витрат і національного доходу. Підвищення граничної ефективності капіталу приводить до збільшення доходу і зсуває (незалежно від норми відсотка) криву IS праворуч. Більш низька норма відсотка підвищує планові інвестиції і зміщує графік планових витрат вгору, підвищуючи тим самим рівноважний рівень національного доходу. Кожній величині I відповідає рівень доходу Y.

Використання інших відсоткових ставок як вихідних дасть інші точки рівноваги, які належать кривій IS. Рівновага на ринках товарів не може наступити в' будь-якій точці поза кривою IS.

10.2. Рівновага грошового ринку. Крива LM

Розглянемо співвідношення норми відсотка і національного доходу, яке засновується на рівновазі на ринку грошей.

При фіксованій пропозиції грошей на грошовому ринку по мірі зміни національного доходу, яка зміщує криву попиту на гроші, змінюється рівноважна норма відсотка. Пряму лінію, яка є геометричним місцем точок рівноваги норми відсотка і національного доходу на ринку грошей, називають кривою LM (рис. 10.2). В цій аббревіатурі L означає віддання переваги ліквідності - це кейнсіанський термін позначення попиту на гроші, а M означає просто гроші.

При зростанні доходу Y і попиту на гроші MD при незмінній їх пропозиції MS на грошовому ринку відбуватимуться процеси збалансування доходу і кількості грошей із зростанням відсоткової ставки до рівня рівноважної.

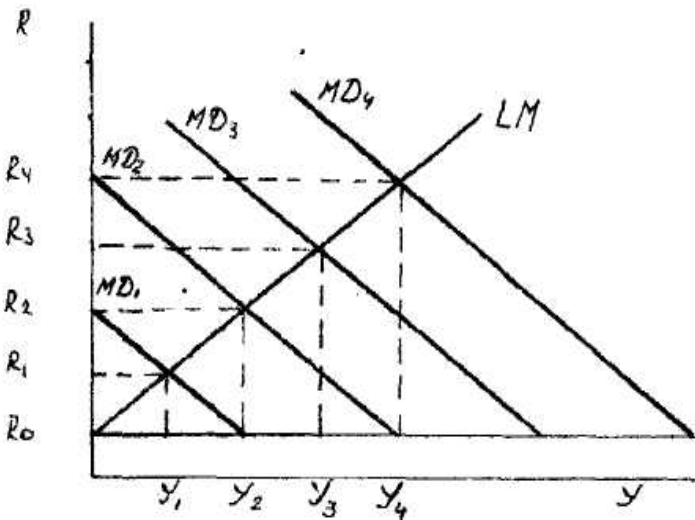


Рис. 10.2. Крива LM

Нехай при доході Y_1 і сукупному попиті на гроші MD_1 рівноважна відсоткова ставка дорівнює R_1 . Тоді при доході Y_2 , сукупному попиті на гроші MD_2 при незмінній їх кількості рівноважна відсоткова ставка підвищиться до R_2 , що забезпечить рівність $MD = MS$.

При будь-якій заданій нормі відсотка підвищення рівня національного доходу підвищить попит на гроші і змістить криву LM вправо. І навпаки, зниження рівня національного доходу зменшить попит на гроші і змістить криву LM вліво.

10.3. Загальна макроекономічна рівновага

товарного і грошового ринку

Як видно з попереднього викладу, грошовий і товарний ринки тісно взаємопов'язані. Функціонування даних ринків у їх взаємозв'язку відображається моделлю Хікса-Хансена або IS LM - моделлю (рис.10.3),

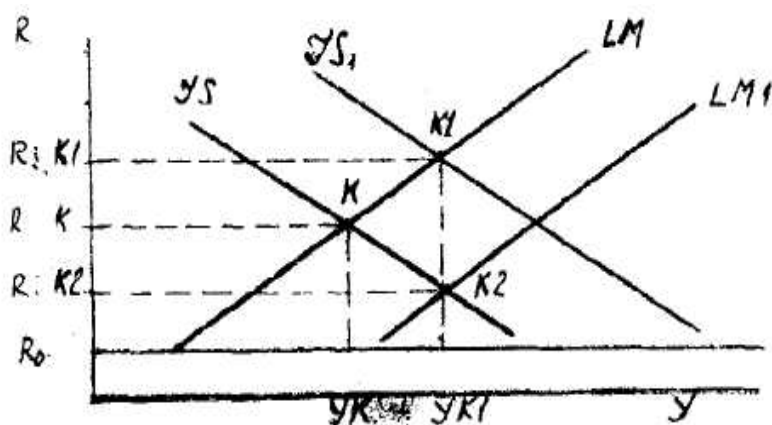


Рис.10.3. IS LM – модель

Як видно з рисунку, рівновага двох ринків досягається в точці К при рівноважному відсоткові R_K і рівноважному доходу Y_K . Звідси виходить, що для забезпечення рівноваги товарного і грошового ринків необхідно досягти рівноваги R_K і Y_K через їх взаємодію.

Існує два принципово відмінних по своїх напрямках механізми досягнення рівноваги даних ринків. Нехай, наприклад, внаслідок збільшення інвестицій і завдяки ефекту мультиплікатора підвищуються зайнятість і дохід до рівня Y_{K1} .

При цьому крива IS зміститься вправо вгору, товарний ринок переміститься із одного стану в другий. Але даний бум на товарному ринку автоматично погаситься внаслідок взаємодії товарного і грошового ринку. Це пов'язано з тим, що зростання доходу приведе до збільшення попиту на гроші, що підвищить рівноважну норму відсотка до R_{K1} в точці K_1 при доході Y_{K1} . Підвищення відсотка приведе до зменшення інвестицій, погашення інвестиційного буму і відновлення рівноваги товарного і грошового ринку.

Нерівновага, викликана товарним ринком, гаситься ринком грошей. Коротко даний процес можна виразити наступним записом:

$$\uparrow Y \text{-----} \uparrow MD \text{-----} \uparrow R \text{-----} \downarrow I_{\Pi}$$

Але нерівновага може обумовлюватись і ринком грошей. Нехай, наприклад, держава збільшує сукупну пропозицію грошей. При цьому крива LM зміститься вправо вниз, а відсоток знизиться до рівня RK_2 . При пониженні відсотка збільшаться інвестиції, зростуть зайнятість і дохід при рівновазі доходу і відсотка у точці K_2 .

Нерівновага, викликана ринком грошей, відновлюється через зміни ринку товарного. Цей процес можна виразити схемою:

$$\uparrow MS \text{-----} \downarrow R \text{-----} \uparrow I_i \text{-----} \uparrow Y$$

Необхідно звернути увагу на те, що держава з метою стимулювання інвестицій не може збільшувати пропозицію грошей більш ніж до перетину кривої LM з віссю RO. Крива LM не повинна торкатись осі RO, так як від відсотка залежить тільки частина грошового попиту (спекулятивний попит), а не весь попит. Попит на гроші нижче RO являється операційним і відсотком не регулюється. При наближенні відсотка до RO власник заощаджень передбачає значний ріст ціни цінних паперів, відмовляється від їх купівлі і не витрачає заощаджень. Попит на гроші падає.

При цьому ріст грошової маси вже не впливатиме на інвестиції і дохід, грошова маса не забезпечуватиметься товарним покриттям, розвинуться інфляційні процеси. Такий стан макроекономічної нерівноваги називається ліквідною пасткою, із стану якої вийти з допомогою тільки грошового ринку не можна.

Необхідно підвищити граничну ефективність капіталу і схильність до споживання через ріст доходу, але це можливо в результаті змін на товарному ринку. А щоб запрацював товарний ринок, потрібно частину заощаджень

перетворити у додатковий попит на гроші шляхом відповідного державного регулювання.

10.4. Монетарний механізм регулювання рівноваги на товарному і грошовому ринках

Монетарне регулювання рівноваги на товарному і грошовому ринках базується на проведенні заходів по регулюванню або ставки відсотка, або грошової маси.

Нехай, наприклад, в економіці рівень цін і доходу постійні, а грошова маса не стабільна. В цих умовах величина попиту на гроші залежить тільки від ринкової ставки відсотка. При високому відсоткові банки намагаються зменшувати резерви, надавати більше кредитів, при цьому збільшується мультиплікатор і пропозиція грошей. Якщо Центральний банк проведе заходи по збільшенню надлишкових резервів комерційних банків, наприклад, шляхом скупки державних цінних паперів, то це приведе до зростання грошової пропозиції. При цьому крива LM в моделі Хікса-Хансена зміститься вправо вниз, відсоток зменшиться, що буде сприяти зростанню інвестицій і доходу.

Підвищення Центральним банком облікової ставки приведе до зменшення надання кредитів комерційними банками, зменшення грошової пропозиції, що виразиться в зміщенні кривої LM в моделі Хікса-Хансена (рис.10.3) вліво вгору, підвищення відсоткової ставки, зменшення інвестицій і зниження доходу.

Таким чином, якщо товарні ринки знаходяться в рівновазі, а грошовий не стабільний, то забезпечити рівноважний рівень доходу можна при допомозі політики фіксації відсотка, забезпечуючи при цьому відповідну грошову пропозицію.

Якщо ж товарні ринки не зрівноважені і величина доходу відрізняється від рівноважного рівня, то стабілізацію доходу краще забезпечувати шляхом підтримки грошової маси, а не відсотка. При цьому відсоток буде вільно коливатись, доки не встановиться на належному рівні. В результаті зміщення кривої рівноваги товарного ринку IS в моделі Хікса-Хансена, наприклад, вправо, супроводжуючись ростом відсотка, вестиме до зменшення попиту (зокрема інвестиційного). При цьому точка рівноваги буде ближче до точки повної зайнятості, ніж у випадку підтримки фіксованого відсотка.

Однак політика Центрального банку по регулюванню відсотка і росту грошової маси піддається критиці. Це пов'язано з тим, що намагання стабілізувати відсотки веде до інфляції. Спроби контролювати грошову масу технічно неефективні, так як існує лаг між проведенням операцій на відкритому ринку і кінцевою зміною грошової пропозиції, і, крім того, мультиплікатор росту грошової маси є величина непостійна, як непостійна і швидкість обороту грошей.

Тому на практиці застосовуються способи регулювання рівноваги товарного і грошового ринку залежно від ситуації. Взагалі, якщо в економіці спостерігається високий відсоток, можна підвищити темпи росту грошової маси, а якщо темпи росту грошової маси надмірні, то слід застосовувати заходи для підвищення рівня відсотка. Одночасна ж стабілізація відсоткових ставок і пропозиції грошей не можлива.

При безробітті і спаді застосовується політика "дешевих" грошей, яка заключається в тому, що Центральний банк купує облігації, понижує резервну норму або понижує облікову ставку. При цьому грошова пропозиція зростає, відсоткова ставка падає, зростають інвестиції, сукупний попит, а тим самим і обсяг виробництва, зайнятості і доходу.

На майже горизонтальному кейнсіанському відрізку кривої сукупної пропозиції в моделі сукупного попиту і пропозиції (рис. 4.1). Така політика веде до росту обсягу виробництва і зайнятості, а не рівня цін. На майже вертикальному класичному відрізку політика "дешевих" грошей приведе до інфляції і не дасть збільшення обсягу виробництва.

Політика "дорогих" грошей застосовується при інфляції і заключається в тому, що Центральний банк продає державні цінні папери, збільшує резервну норму або підвищує облікову ставку. При цьому грошова пропозиція скорочується, відсоткова ставка зростає, інвестиційні витрати скорочуються і інфляція зменшується. Однак вплив даної політики на економіку ускладнюється в зв'язку з негнучкістю цін і зарплати в плані їх пониження.

Необхідно враховувати, що політика "дешевих" грошей посилюється одночасним розширенням чистого експорту, яке, в свою чергу, прискорюється пониженням відсоткової ставки. Подібним чином політика "дорогих" грошей посилюється звуженням чистого експорту. В зв'язку з цим кредитно-грошова система може використовуватись як для економічної стабілізації всередині країни, так і для впливу на вартість національної валюти і, тим самим, для ліквідації дисбалансу зовнішньої торгівлі.

10.5. Фіскальна політика в ISLM - моделі з фіксованими цінами

Вплив фіскальної політики в рамках моделі ISLM показано на рис.22.4. Нехай спочатку економічна система знаходиться в рівновазі в точці E_0 , при нормі відсотка 7,5% і національному доході 150 млрд.гр.од.

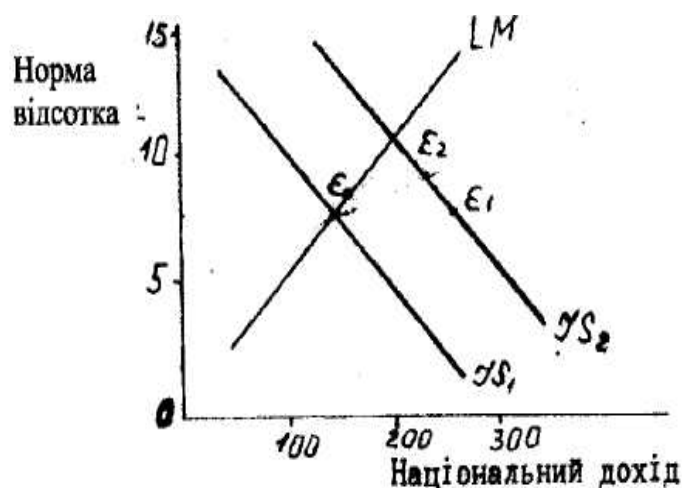


Рис. 10.4. Вплив фіскальної політики в ISLM моделі з фіксованими цінами

Якщо державні закупки зростуть на 50 млрд.гр.од, а мультиплікатор витрат дорівнює 2,0, то національний дохід зросте на 100 млрд.гр.од, при умові, що норма відсотка залишиться на попередньому рівні. В такому випадку крива IS₁ зміститься в положення IS₂. При зростанні національного доходу крива попиту на гроші (на малюнку не показана) зміщується вправо і при нормі відсотка 7,5% створює надлишковий попит на гроші.

Проте норма відсотка не буде залишатись довгий час на фіксованому рівні. В зв'язку з надлишковим попитом на гроші норма відсотка починає рости і перш ніж економічна система досягне точки E₁ вона починає зміщуватись вправо-вгору.

При рості відсоткових ставок фірми зменшують планові інвестиції. Це зменшення частково компенсує ріст державних закупок, гальмуючи ріст планових витрат і збільшення національного доходу. Нарешті, економічна система досягає нової рівноваги в точці E₂ ринків товарів і грошей при нормі відсотка 10% і національному доходу - 200 млрд.гр.од.

Тенденція зменшення планових інвестицій при зростанні норми відсотка, яка частково компенсує результати експансійної фіскальної політики, одержала назву "ефект витіснення". Подібний ефект викликається також зменшенням чистих податків.

Скорочення державних закупок чи ріст чистих податків зміщує криву IS вліво. В цьому випадку рівень рівноваги національного доходу і рівноважна

норма відсотка зменшуються. Більш низька ставка відсотка буде активно стимулювати планові інвестиції, в певній мірі компенсуючи наслідки обмежуючої фіскальної політики, направленої на скорочення грошової маси.

10.6. Взаємодія фіскальної і монетарної політики

Для найбільш ефективного впливу на економіку монетарна і фіскальна політика повинні поєднуватись між собою. Засобами монетарної і фіскальної політики необхідно намагатись досягти балансу сукупних доходів і витрат, тобто рівноваги ВНД і ВВП за умов повної зайнятості і відсутності нездорової інфляції при забезпеченні певного рівня заощаджень і капіталовкладень чи споживання.

Незалежно від рівня капіталовкладень чи споживання, необхідно, щоб криві заощадження та інвестування капіталу перетиналися в точці, яка відповідає повній зайнятості.

В результаті монетарної політики Центрального банку повинен встановлюватись такий рівень відсоткової ставки, який забезпечував би необхідний обсяг капіталовкладень, а фіскальні органи повинні так регулювати розміри податків і державних витрат, щоб стимулювати нагромадження потрібних заощаджень. На рис. 10.5 наведено два приклади взаємодії монетарної та фіскальної політики.

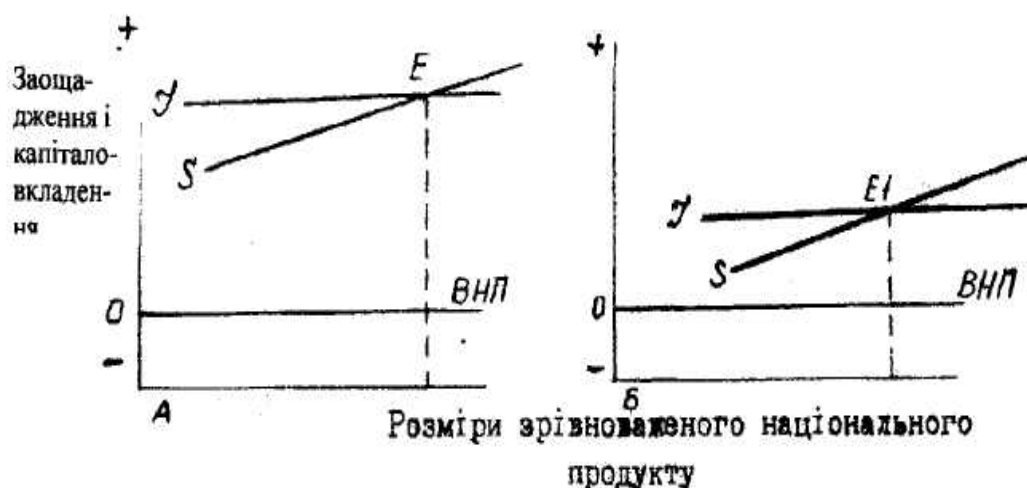


Рис. 10.5: а, б Рівні капіталоутворення та споживання:

- а) При стимулюючій монетарній і обмежуючій фіскальній політиці;
- б) При обмежуючій монетарній і стимулюючій фіскальній політиці.

Крива *S*, яка характеризує розмір заощаджень в суспільстві, у значній мірі залежить від характеру фіскальної політики. Нехай, наприклад, ставки податків дуже високі і бюджет характеризується позитивним сальдо. Кількість продукції, яка через це не буде споживана, буде великою при будь-яких розмірах національного доходу. Але такий депресивний рівень споживання не викличе безробіття, якщо буде здійснюватись стимулююча грошово-кредитна політика “дешевих” грошей, яка полегшить умови кредиту. При цьому зростуть курси цінних паперів, знизяться розміри відсоткових ставок, розширяться капіталовкладення та збільшаться реальні грошові доходи до розмірів, що забезпечать повну зайнятість. Такий економічний стан буде характеризуватись високим рівнем капіталоутворення і відносно низьким рівнем споживання (точка *Б* на рис. 10.5,а). В іншому випадку (рис.10.5,б) при здійсненні стимулюючої фіскальної та обмежуючої монетарної політики рівновага при певній зайнятості досягається у точці *E1* при нижчому рівні нагромаджень і капіталовкладень та високому рівні споживання.

Розділ 11.

МОДЕЛЬ ISLM З ГНУЧКИМИ ЦІНАМИ

В даному розділі інтегрується ISLM модель з моделлю сукупного попиту і пропозиції, представлений у розділі 4, для вияву впливу цін на співвідношення між національним доходом і відсотком та рівновагу товарно-грошового ринку.

11.1. Крива сукупного попиту в моделі ISLM з гнучкими цінами

На рис.11.1 показано, яким чином можна одержати криву сукупного попиту із ISLM моделі.

Частина а) рисунка являє собою ринок грошей, при рівності реальних і номінальних норм відсотка, тобто при відсутності інфляції в стані рівноваги.

Частина б) - ISLM діаграма Частина с) - діаграма сукупного попиту і сукупної пропозиції.

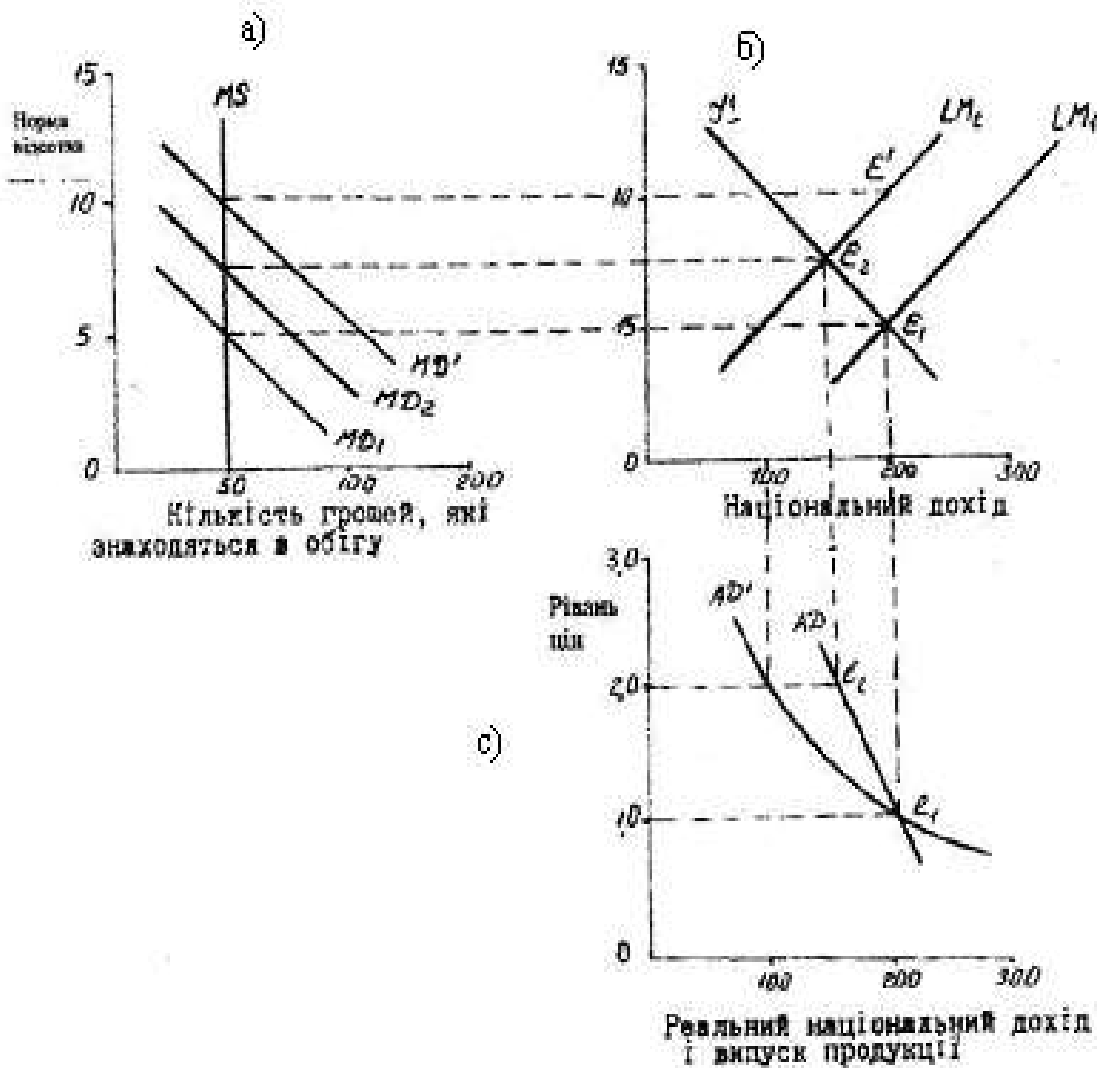


Рис. 11.1. Побудова кривої сукупного попиту

Спочатку економічна система знаходиться в стані рівноваги при рівні цін 1,0, реальному випуску продукції 200 млрд.гр.од. за рік і нормі відсотка 5%. Даному положенню рівноваги відповідає точка E_1 частини б) рисунка.

Уявимо тепер, що ціни підвищились у 2 рази. Якщо рівень цін подвоїться, а реальний національний дохід не зміниться (200 млрд.гр.од.), то номінальний національний дохід зросте від 200 млрд.гр. од до 400 млрд.гр.од., що змістить криву попиту на гроші з положення MD_1 в положення MD' . При цьому норма відсотка зросте від 5% до 10%.

Крива LM відображає початковий рівень цін 1,0, при якому кожна певна норма відсотка зв'язана з певним рівнем реального доходу. При зміні рівня цін зміняться і дані відношення. Хоч реальний дохід залишається на рівні

200 млрд.гр.од., ріст цін піднімає норму відсотка до 10%. Поєднання цієї нової норми відсотка і початкового реального доходу і визначає нове положення кривої LM - LM₂, якій належить точка E'.

Хоч ріст рівня цін зміщує криву LM вгору, однак фактично економічна система не переходить із стану E₁ в E'. Замість цього вона рухається вдовж кривої IS до нового стану рівноваги E₂. Цей рух системи вдовж кривої IS відображає від'ємний вплив зростаючих відсоткових ставок на рівень планових інвестицій. По мірі скорочення планових інвестицій реальний дохід падає до рівня 150 млрд.гр.од.

В новому положенні рівноваги економічної системи E₂ норма відсотка становить не 10%, а 7,5%. Як видно з частини а) рис.23.1, зменшення реального доходу зміщує криву попиту на гроші вниз - в положення MD₂. Це положення відповідає номінальному національному доходу, рівному 300 млрд.гр.од. (при реальному доході 150 млрд.гр.од. і рівні цін 2,0). Крива попиту на гроші MD₂ перетинає криву пропозиції MS в точці, яка відповідає новій рівноважній нормі відсотка 7,5%.

Таким чином, ріст рівня цін (при інших рівних умовах) веде до росту норм відсотка, падіння планових інвестицій і знижує рівень рівноваги реального національного доходу і випуску продукції. Графічно інтерпретація цих процесів дана на рис. 11.1, частина с). Спочатку економічна система знаходиться в положенні рівноваги (при рівні цін 1,0 і реальному випуску продукції 200 млрд.гр.од.), позначеному на рисунку як e). Нове становище рівноваги (при рівні цін 2,0 і реальному випуску продукції 150 млрд.гр.од.) позначено на рисунку як e₂. Поєднання цих точок і являє собою криву сукупного попиту AD.

Крива сукупного попиту AD відрізняється від кривої AD' одиничної еластичності, яка побудована виходячи з припущення про постійність швидкості обігу грошей в русі доходів. Але швидкість обігу грошей є змінною величиною, зростаючою при підвищенні норми відсотка. Сукупний попит, як кількість товарів та послуг - в загальному обсязі їх виробництва - яку споживачі планують придбати при даному рівні цін, виражається формулою

$$AD = \frac{MV(R)}{P}$$

виведеної з формули $MV = PY$, в якій параметр Y як реальний обсяг виробництва замінений параметром AD . Параметр R означає норму відсотка як змінну величину, яка визначає швидкість обігу грошей (аргумент функції V). Звідси швидкість обігу грошей буде дорівнювати:

$$V(R) = \frac{AD \times P}{M}$$

В моделі на рис. 11.1 при початковій рівновазі кількість грошей в обігу дорівнює 50 млрд.гр.од., національний дохід рівний 200 млрд.гр.од. при

рівні цін 1.0, а швидкість обігу грошей становить $V = \frac{200 \times 1}{50} = 4$.

Якби швидкість обігу грошей залишилась постійною, то при рості цін у

2 рази сукупний попит становив би $AD = \frac{50 \times 4}{2} = 100$ млрд.гр.од., що й

відображає точка перетину кривої AD^1 з лінією рівня цін 2,0. Однак швидкість обігу грошей змінюється і при кінцевому положенні рівноваги (номінальний національний дохід дорівнює 300 млрд.гр.од., кількість грошей в обігу - 50 млрд.гр.од.) швидкість обігу грошей уже дорівнює 6.

Тепер процеси, представлені на рис. 23.1, можна тлумачити в рамках рівняння $AD = MV(R) : P$. По мірі руху економічної системи з положення e_1 в положення e_2 вповдовж кривої сукупного попиту ріст рівня цін збільшує попит на гроші. Зростання попиту на гроші зміщує вгору норму відсотка до його нового рівноважного значення 7,5%. По мірі підвищення альтернативної вартості зберігання грошей господарські агенти збільшують немонетарну частину своїх портфелів активів (акції, облігації, фізичний капітал) і економлять на грошових залишках при здійсненні угод. Такі дії підвищують

швидкість обігу грошей у русі доходів. По мірі росту швидкості обігу грошей її збереженні незмінною їх кількості/ сукупний попит зростає в номінальному обчисленні. Це означає, що зменшення сукупного реального! попиту пропорційно менше, ніж відповідний ріст рівня цін. Звідси слідує висновок, що еластичність кривої сукупного попиту менше. одиниці, якщо допустити, що швидкість обігу грошей - це функція норми відсотка. Якщо з ростом цін реальний обсяг виробництва не зменшується, то в цьому випадку крива сукупного попиту являється вертикальною прямою лінією.

Резюмуючи, можна сказати наступне. Прихильники кейнсіанських традицій в економічній думці, виводячи в своїх судженнях криву сукупного попиту, відмічають, що ріст норми відсотка понижує рівень планових інвестицій і аналогічно впливає на реальний обсяг виробництва. Якщо із зростанням рівня цін реальний обсяг виробництва не зменшується, то в цьому випадку крива сукупного попиту перетворюється у вертикальну пряму лінію. Прихильники сучасної кількісної монетаристської теорії замість цього загострюють увагу на впливі росту відсоткових ставок на збільшення швидкості обігу грошей у русі доходів і, значить, рості номінального випуску продукції. Якби з ростом відсоткових ставок швидкість обігу грошей залишалася постійною, крива сукупного попиту мала б одиничну еластичність. Фактично, це два різних підходи до однієї і тієї ж проблеми. Економічні процеси, розглянуті в обох цих версіях, єдині в своєму підґрунті, що підтверджує ідентична форма кривої сукупного попиту AD , одержана при допомозі двох різних методологій.

11.2. Вплив фіскальної політики при гнучкому ціноутворенні

Вплив податково-бюджетної політики на економічну систему при гнучкому ціноутворенні показаний на рис.11.2.

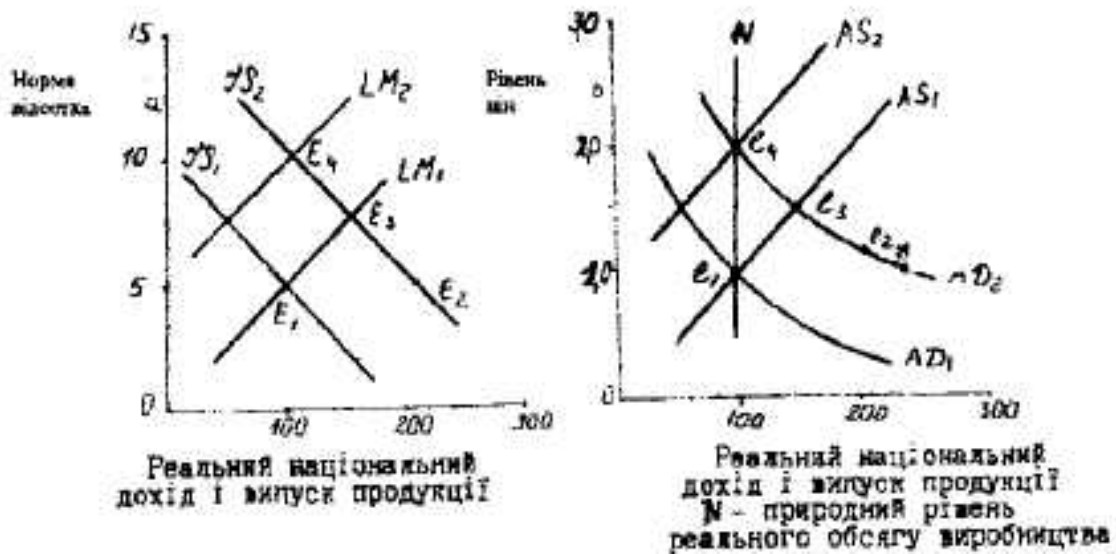


Рис. 11.2. Вплив фіскальної політики при гнучкому ціноутворенні

Спочатку економічна система знаходиться в стані рівноваги (точка E_1 на рис. 23,2,а / і точка e_1 на частині б), при реальному випускові продукції 100 млрд.гр.од. за рік і рівні ціні 1.0. Дальший ріст державних закупок на 50 млрд.гр.од. зміщує криву IS_1 вправо в положення IS_2

При збереженні незмінним відсотка на рівні 5% і мультиплікаторі затрат 2,0 рівень рівноваги випуску продукції збільшився б до 200 млрд.гр.од., з переміщенням економічної системи в точку E_2 . Однак ряд факторів зменшують вплив росту державних закупок. Перший з них - ефект витіснення.

При фіксованих цінах зрушення кривої IS зміщує економічну систему в положення рівноваги E_3 , що підвищує норму відсотка. Більш висока норма відсотка витіснить деякі планові інвестиції, частково компенсуючи ріст державних закупок.

Внаслідок впливу експансійної фіскальної політики (з урахуванням ефекту витіснення) крива сукупного попиту зміщується в положення AD_2 з положення AD_1 ; а економічна система під впливом сукупного попиту при гнучких цінах переміщується по кривій сукупної пропозиції AS_1 в точку e_3 . Відмітимо, що у випадку фіксованих ціні економічна система змістилася б у стан рівноваги e_2 , відповідний E_2 в частині а) рисунку. Рівень ціні в новому

стані короткострокової рівноваги економічної системи становитиме приблизно 1,5. Ці зміни - ріст рівня цін - приводять до встановлення рівноваги між грошовим і товарним ринком в точці E_3 в частині а) рисунка, яка відповідає точці e_3 в частині б) рисунка. Внаслідок росту цін реальний обсяг виробництва зросте лише до 150 млрд.гр.од.

Однак економічна система буде знаходитись в стані рівноваги в точці e_3 , недовго. На довгострокових часових інтервалах фірми скоректують ціни на залучувані ними ресурси у відповідності з інфляційними очікуваннями. При цьому крива сукупної пропозиції AS_1 , зміститься в положення AS_2 , а економічна система під впливом інфляції, інспірованої затратами, почне зміщуватись вгору і вліво по кривій AD_2 . Реальний обсяг виробництва знизиться до свого природного рівня, а економічна система досягне нового положення рівноваги e_4 на довгострокових часових інтервалах.

При переміщенні системи з точки e_3 в точку e_4 зростатиме і рівень цін, переміщуючи криву LM_1 все вище, доки вона не прийме положення LM_2 , а економічна система не досягне стану рівноваги E_4 , який відповідає e_4 .

Таким чином, виявляється, що вплив кейнсіанського мультиплікативного ефекту на ріст реального ВВП дуже незначний, особливо на довгострокових часових інтервалах. Частина цього ефекту компенсується ефектом витіснення інвестицій приватного сектора, друга частина його нівелюється ростом цін на продукцію і ресурси по мірі коригування очікувань господарськими агентами в зв'язку з інфляцією.

Економічна система повертається до стану рівноваги при природному рівні виробництва, але при вищих цінах і нормі відсотка. Підвищення норми відсотка відображає структурні зрушення в складі національного продукту. Державний сектор збільшує в ньому свою частину порівняно з попереднім співвідношенням, а приватний сектор, навпаки, зменшує. Тому в цьому випадку як фіскальна, так і грошово-кредитна політика не являються цілком нейтральними, хоч і не мають довгострокового впливу на реальний обсяг виробництва.

11.3. Вплив грошово-кредитної політики при гнучкому ціноутворенні в рамках ISLM моделі

Даний вплив на економічну систему показаний на рис. 11.3.

Спочатку економічна система знаходиться в стані рівноваги при природному обсязі виробництва в 100 млрд.гр.од., рівні цін 1,0, кількості грошей в обігу 50 млрд.гр.од. і нормі відсотка 10%. Цей стан відмічено як E_1 і e_1 , відповідно в частинах б) і с) рисунка.

Нехай тепер Національний банк шляхом операцій на відкритому ринку з цінними паперами збільшує кількість грошей в обігу до 100 млрд.гр.од. і приймає всі зусилля, щоб зберегти цю кількість. Така грошово-кредитна політика змістить стан рівноваги ринку грошей в точку перетину нової кривої пропозиції грошей MS_2 і попиту на гроші MD_1 (частина а) рисунка). Одночасно з цим понижується норма відсотка і крива LM_1 зміщується в положення LM_2 (частина б) рисунка).

При фіксованих цінах економічна система в цьому випадку досягла б нового стану рівноваги E_2 . Однак при гнучкому ціноутворенні події розвиваються дещо по іншому. По мірі зміщення кривої сукупного попиту AD_1 в положення AD_2 економічна система рухається вгору вдовж кривої сукупної пропозиції AS_1 до положення e_3 , при цьому зростає як обсяг виробництва, так і рівень цін. Зростання національного доходу підвищує попит на гроші, зміщуючи криву попиту

на гроші в положення MD_2 . В цей же самий час ріст рівня цін зміщує криву LM_2 в положення LM_3 . В кінцевому результаті економічна система на короткострокових часових інтервалах досягає положення рівноваги E_3 (частина б) рисунка) і відповідного йому положення рівноваги e_3 (частина с) рисунка).

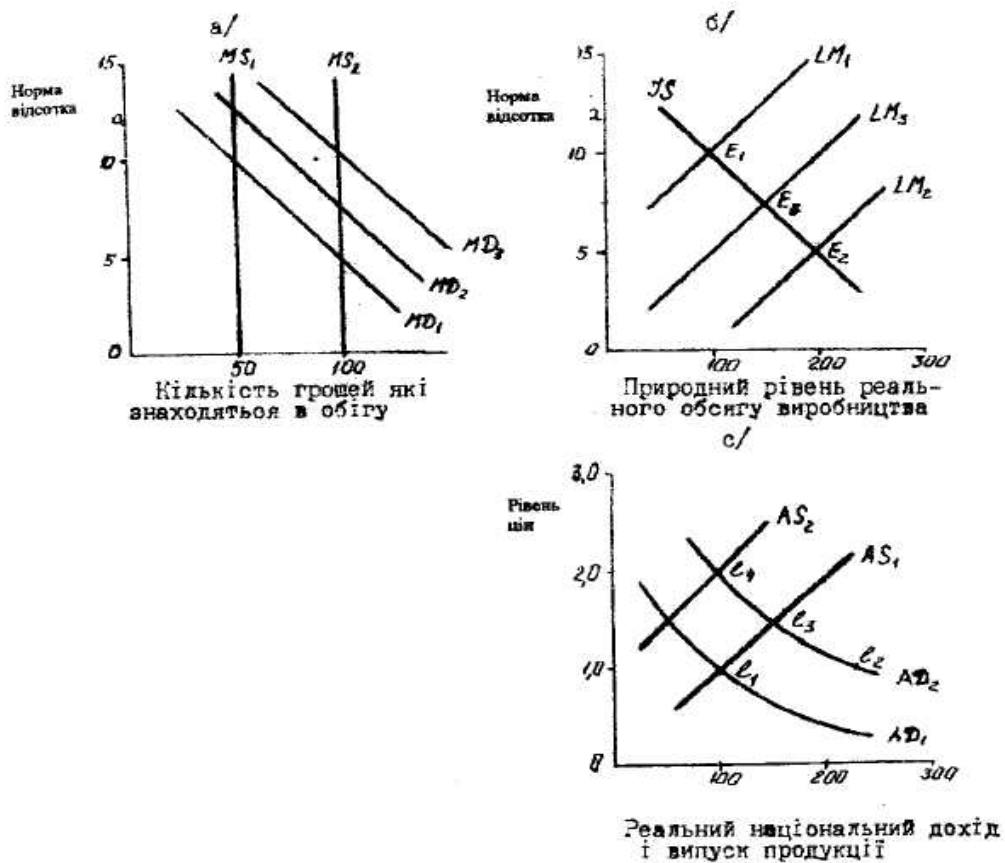


Рис. 11.3. Вплив грошово-кредитної політики при гнучкому ціноутворенні

Таким чином, стимулююча грошово-кредитна політика на короткострокових часових інтервалах забезпечує: пониження норми відсотка, підвищення реального обсягу виробництва і рівня цін.

Однак в стані короткострокової рівноваги економічна система не може залишатись довгий період. Господарські агенти переглянуть очікування певного рівня цін на залучувані фактори виробництва і крива сукупної пропозиції почне зміщуватись вгору. При цьому неминуче дальше підвищення цін. При рухові економічної системи вгору вдовж кривої сукупного попиту AD_2 номінальний дохід зростає. Це приводить до дальшого зміщення кривої попиту на гроші, яка займає положення MD_3 .

В цей час ріст рівня цін зміщує криву LM далі вгору, минувши положення LM_3 . До того часу, коли економічна система досягає стану рівноваги на довгострокових часових інтервалах e_4 (частина c) рисунка), крива LM зміститься до свого вихідного положення LM_b . Таким чином, на діаграмі

ISLM (частина б) рисунка) кінцеве положення на довгострокових часових інтервалах встановиться в E_1 тобто якраз у початковій точці, звідки почались всі розглянуті зміни.

Вивчення даної моделі підтверджує принцип нейтральності грошей, згідно з яким одноразова незворотня зміна кількості грошей, які знаходяться в обігу, викликає пропорційну зміну рівня цін і не має скільки-небудь відчутного впливу на реальний обсяг виробництва, особливо на довгострокових часових інтервалах.

Розділ 12.

ІНФЛЯЦІЯ В РАМКАХ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ СИЛ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ НА СУКУПНОМУ РІВНІ

12.1. Вплив на криві сукупного попиту і пропозиції макроекономічних факторів

Ознайомившись в попередніх розділах більш широко з взаємодією сил сукупного попиту і пропозиції на прикладі основоположної макроекономічної моделі /рис. 4.2/, можна сформулювати наступні основні причини зміщення кривих сукупного попиту і пропозиції.

1. Зміщення кривої сукупного попиту проходять внаслідок змін в реальному споживанні, планових інвестиціях, державних закупках чи чистому експорті. Положення цієї кривої залежить також від кількості грошей в обігу, напрямку податково-бюджетної та грошово-кредитної політики. Експансійна податково-бюджетна та грошово-кредитна політика зміщує криву сукупного попиту вправо, а обмежувальна політика - зміщує цю криву вліво.

2. Крива сукупної пропозиції на довгострокових часових інтервалах являє собою вертикальну лінію, яка відповідає природному рівню реального обсягу виробництва. Дана крива зміщується при зміні природного рівня реального обсягу виробництва.

3. Позитивно нахилена крива сукупної пропозиції на короткострокових часових інтервалах будується па основі передбачення, згідно з яким очікуваний рівень цін на залучувані фактори виробництва приводиться у відповідність із змінами у сукупному попиті і в цінах на кінцеві продукти. Вертикальна координата точки перетину кривих сукупної пропозиції на короткостроковому

і довгостроковому часових інтервалах показує той очікуваний рівень цін на залучувані фактори виробництва, який закладений в основі побудови кривої сукупної пропозиції на короткостроковому часовому інтервалі.

Кожне підвищення очікуваного рівня цін на залучувані фактори виробництва зміщує криву сукупної пропозиції на короткострокових часових інтервалах вгору, а зниження цього рівня зміщує цю криву вниз.

У взаємодії сил попиту і пропозиції та зміщенні кривих сукупного попиту і пропозиції проявляються взаємозв'язки, які існують між інфляцією, реальним обсягом виробництва і безробіттям.

12.2. Інфляція, викликана попитом (інфляція попит)

Розвиток інфляційних процесів, інспірованих попитом, графічно інтерпретується як зміщення кривої сукупного попиту вгору в положення AD_1 (рис.12.1). При цьому економічна система на короткострокових часових інтервалах переміщується вдовж кривої сукупної пропозиції IS_1 вправо-вгору до того часу, доки не встановиться якась нова рівновага на короткостроковому часовому інтервалі /точка E_1 /. Причинами такого зміщення кривої сукупного попиту можуть бути збільшення кількості грошей в обігу, зростання дефіциту державного бюджету, автономне збільшення реального споживання, планових інвестицій чи чистого експорту. В даному процесі реальний обсяг виробництва розширяється, рівень цін на кінцеві товари підвищується, а безробіття зменшується. Зростаючий попит підштовхує вгору рівень цін.

Інфляція, інспірована попитом, має місце /в графічній інтерпретації/ тоді, коли крива сукупного попиту зміщується вгору, в той час як крива

сукупної пропозиції залишається у фіксованому становищі чи переміщується вгору, не випереджаючи при цьому руху кривої сукупного попиту.

Проте інфляційні процеси можуть мати місце також в результаті зміщення кривої сукупної пропозиції вгору при тому, що крива сукупного попиту залишається в своєму попередньому положенні або буде зміщуватись вгору більш повільно. Зміщення кривої сукупної пропозиції вгору на короткострокових інтервалах вповодж кривої сукупного попиту має місце тоді, коли підвищення цін на товари поширяться в повній мірі і викличе очікуване збільшення заробітної плати і цін на інші фактори виробництва, тобто викличе підвищення очікуваного фірмами рівня затрат на випуск продукції. Тепер, хоч рівень цін продовжує рости, реальний обсяг виробництва понижується. Такий варіант називається інфляцією, інспірованою затратами, або інфляцією затрат.

Внаслідок підвищеного очікуваного фірмами рівня цін на ресурси крива сукупної пропозиції AS і (рис. 12.1) могла б зміщуватись внаслідок інфляції затрат в напрямку вліво-вгору по незмінній кривій сукупного попиту AD_1 до встановлення природного рівня випуску.

Проте крива сукупного попиту AD , не буде залишатись в незмінному положенні, якщо проводиться експансійна грошово-кредитна політика після того, як економічна система досягне точки E_1 . В результаті росту очікуваного рівня цін на залучувані фактори виробництва крива сукупної пропозиції переходить з положення AS_1 в AS_2 , а крива сукупного попиту в результаті експансійної грошово-кредитної політики зміщується з AD_1 в AD_2 . При цьому економічна система переміщується до перетину цих кривих, в точку E_2 . Ріст рівня цін, який продовжується, впливає на очікування збільшення витрат і крива сукупної пропозиції далі зміщується вгору.

В той же самий час грошово-кредитна експансія Національного банку, яка продовжується, підхльостує криву сукупного попиту і економічна система невпинно рухається вгору як показує стрілка.

До того часу, доки переміщення кривої сукупного попиту буде пропорційним переміщенню кривої сукупної пропозиції, реальний обсяг

виробництва може необмежено довго залишатись вище свого природного рівня.

Однак при швидкому розвитку інфляційних процесів господарські агенти будуть орієнтуватись не на відставання цін ресурсів, а на їх одночасне зростання з цінами на кінцеві товари. По мірі пристосування фірм до набираючих темп інфляційних процесів крива сукупної пропозиції почне всякий раз зміщуватись все вище і вище, і Національний банк буде змушений збільшувати темп росту грошей в обігу, а значить, і темпи росту сукупного попиту. Такі заходи приведуть до все більшого прискорення рік за роком інфляції, інспірованої попитом, і лише при цій умові можна буде зберігати обсяг виробництва вище природного рівня при збереженні безробіття на рівні нижче природного. В описаній схемі розвитку інфляційних процесів і заключається теорія прискореної ("галопуючої") інфляції.

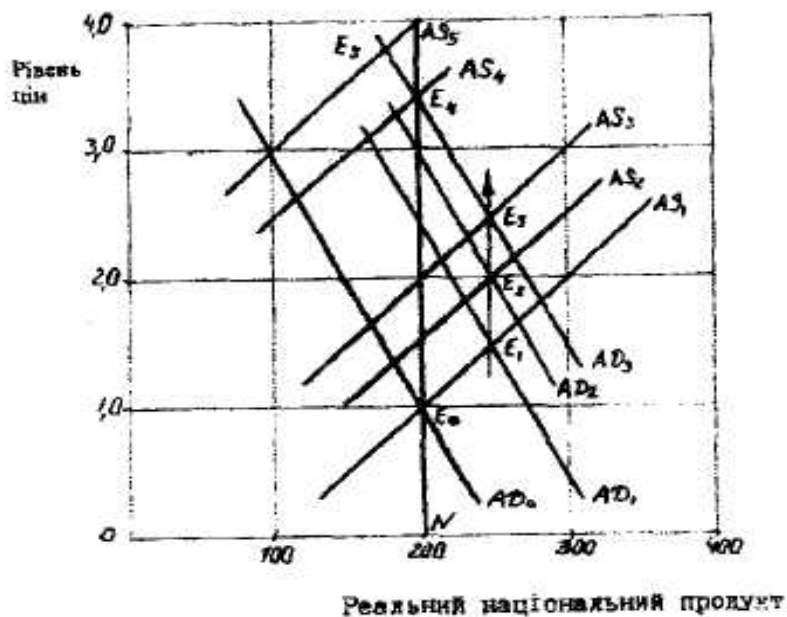


Рис. 12.1. Інфляція, викликана попитом та сполучена зі спадом

З даної теорії можна зробити наступні важливі висновки. Починаючи з деякого стану рівноваги на довгостроковому часовому інтервалі, експансійна грошово-кредитна чи податково-бюджетна політика спочатку досить ефективна. На короткострокових часових інтервалах вона стимулює реальне

економічне зростання і підтримує безробіття на більш низькому рівні, при незначній інфляції. Однак, якщо своєчасно не зупинити штучного стимулювання економічного росту і не призупинити тим самим інфляцію, то початковий виграш у реальному обсязі виробництва і зниженні безробіття можна потім утримати лише цінною безперервної інфляції, інспірованої попитом.

12.3. Інфляція, викликана затратами (інфляція затрат).

Інфляція, викликана попитом, має місце, коли крива сукупного попиту зміщується вгору, в той час як крива сукупної пропозиції залишається у фіксованому положенні або переміщується вгору, не випереджаючи при цьому руху кривої сукупного попиту. Однак інфляційні процеси можуть виникнути також в результаті деякого зміщення кривої сукупної пропозиції вгору при тому, що крива сукупного попиту залишається в стані спокою або буде зміщуватись вгору більш повільно. Такого роду інфляційні процеси прийнято називати інфляцією, викликаною затратами, так як зміщення кривої сукупної пропозиції відбувається в зв'язку з підвищенням очікуваного фірмами рівня затрат на випуск продукції.

В умовах інфляції, яка розвивалась декілька років, сумнівним є те, що рівень цін на залучувані фактори виробництва, який фірми очікують в поточному році, буде співпадати з цінами на кінцеві товари в році минулому. Більш вірогідно, що фірми будуть очікувати в поточному році дальшого підвищення цін залучуваних ними факторів виробництва на деяку відносну величину, рівну темпу інфляції в році минулому. У відповідності з цими очікуваннями фірми і планують свою комерційну діяльність.

Повернемось до рис. 12.1. На протязі деякого часу експансійна податково-бюджетна чи грошова-кредитна політика підтримувала обсяг виробництва вище його природного рівня. В процесі розвитку інфляції попиту економічна система пройшла через точки E1-E3. Якщо тепер уряд прийме рішення зупинити розвиток інфляційних процесів за рахунок стримування росту сукупного попиту, то рух кривої сукупного попиту тепер припиниться і вона залишиться в стані спокою на AD_3 .

Однак стримування росту сукупного попиту не зупинить негайно розвиток інфляційних процесів. Підприємці і робітники звикли до інфляції і очікують, що вона буде продовжуватись. Робітники заключають з своїми підприємцями контракти, в яких передбачається підвищення заробітної плати як компенсації за інфляцію. Фірми очікують підвищення цін на залучувані ними фактори виробництва і підвищуватимуть ціни на продукцію. В цих умовах буде розвиватись інфляція затрат при зміщенні кривої сукупної пропозиції на короткострокових часових інтервалах вгору до положення IS_4 .

12.4. Різкі порушення (шок) пропозиції

Одним із джерел інфляції, викликаной затратами, є різкі порушення (шоки) пропозиції. Під шоком пропозиції розуміють якусь подію, незалежну від змін у сукупному попиті, яка підвищує очікуваний фірмами середній рівень цін на залучувані фактори виробництва. Класичним зразком такого роду подій було раптове підвищення цін на нафту у 70-ті роки.

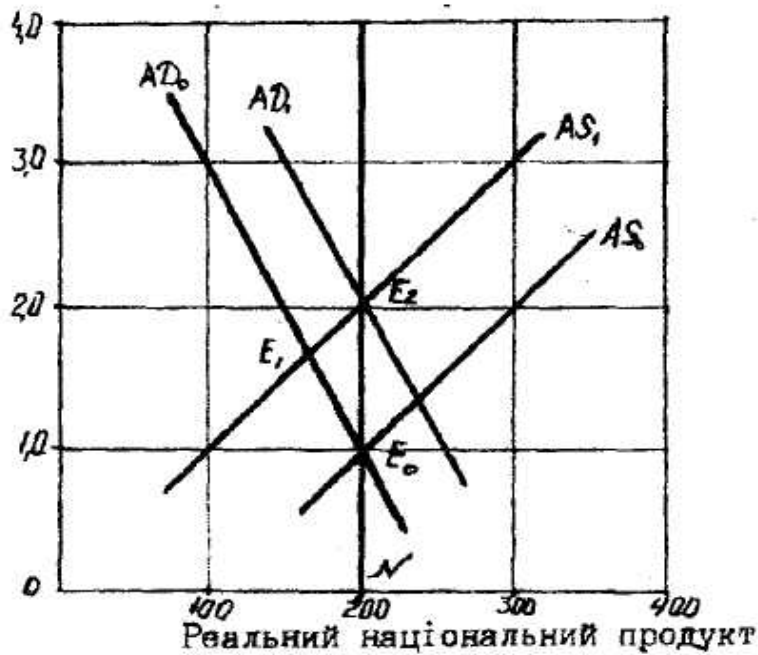


Рис. 12.2. Наслідки шоку пропозиції

Рис.12.2 ілюструє події, які виникають в економічній системі в результаті шоку пропозиції. Процес починається, коли економічна система знаходиться в стані рівноваги на довгостроковому часовому інтервалі (точка E_0). Абсолютний рівень цін на кінцеві товари і очікуваний рівень цін на залучувані фактори виробництва дорівнюють 1.0, а реальний обсяг виробництва знаходиться на своєму природному рівні у 200 млрд. гр. од. В цей момент, наприклад, підвищення світових цін на нафту піднімає середній очікуваний рівень цін на залучувані фактори виробництва. Так як фірми уточнюють свої очікування, крива сукупної пропозиції на короткострокових часових інтервалах зміщується вгору із AS_0 в положення AS_1 .

Якщо фірми очікують досить високого підвищення цін на залучувані фактори виробництва, не зрівноваженого попитом, то вони зрозуміють, що виробництво в попередньому обсязі тепер нерентабельне і скорочуватимуть обсяги виробництва. При цьому кожна галузь переміщуватиметься вдовж кривої попиту на свою продукцію вліво - вгору і економічна система в цілому рухатиметься вліво-вгору вдовж кривої сукупного попиту AD_0 до нового стану рівноваги на короткостроковому часовому інтервалі в точці E_1 . В цій точці економічна система, однак, не може знаходитись у рівновазі на

довгостроковому часовому інтервалі, так як реальний обсяг виробництва не відповідає своєму природному рівню, а норма безробіття перевищує природне значення.

Відновлення природного рівня виробництва залежатиме від напрямку змін сукупного попиту. Якщо грошово-кредитна політика не зміниться, то крива сукупного попиту залишиться у своєму початковому положенні AD_0 . В цьому випадку нагромадження товарно-матеріальних запасів, надмірне безробіття приведуть до зниження заробітної плати і цін. Фірми виявлять, що середній рівень цін на кінцеві товари підвищився не в значній мірі (хоча ціни на енергоносії залишаються досить високими). При цьому рівень цін на залучувані фактори виробництва вище від середнього рівня цін. В графічній інтерпретації це означає, що точка перетину кривих AS_1 і AD_0 , яка відповідає рівноважному рівню цін на кінцеві товари на короткострокових часових інтервалах, розміщена нижче, ніж точка E_2 перетину кривої AS_1 і кривої сукупної пропозиції на довгострокових часових інтервалах N . Так як фірми будуть очікувати, що рівень цін на залучувані ними фактори виробництва з деяким відставанням, але понизиться до переважаючого рівня цін на кінцеві товари, на короткострокових часових інтервалах крива сукупної пропозиції почне зміщуватись з положення AS_1 вниз, а економічна система буде переміщуватись вдовж кривої AD_0 з точки E_1 вниз до точки E_0 . Абсолютний рівень цін знову понизиться до рівня 1.0, а обсяг виробництва повернеться до свого природного рівня. При такому розвитку подій рівень цін на фактори виробництва, на продукцію, а також заробітна плата повинні знизитись нижче середнього рівня (а ціни на енергію залишаться на високому рівні). Такий шлях економічної системи до відновлення буде повільним і болісним, при наявності значного безробіття і пониженому рівні виробництва.

Другий шлях відновлення після шоку пропозиції пролягає через розширення сукупного попиту. Якщо здійснюється експансійна грошово-кредитна і податково-бюджетна політика, яка зміщує криву сукупного попиту із положення AD_0 на AD_1 , то економічна система може, обминувши точку E_1 , тобто уникнувши суттєвого скорочення реального обсягу виробництва,

рухатись поступово вгору вдовж кривої сукупної пропозиції на довгостроковому часовому інтервалі з точки E_0 на E_2 .

Таке відновлення економічної системи після шоку пропозиції відбудеться швидше, втрати реального обсягу виробництва будуть меншими, але при цьому буде мати місце зростання інфляції, викликані попитом, яка може виявитись надмірною при значному і стійкому рості цін. Єдиної думки відносно вибору шляху відновлення економічної системи після шоку пропозиції не існує. Існує точка зору, згідно з якою при короткочасних порушеннях пропозиції, таких, наприклад, як стихія, неврожай, немає необхідності стимулювати сукупний попит. Невдовзі, після відшкодування нанесених втрат, крива сукупної пропозиції знову буде зміщуватись вниз. Однак у випадку шоку пропозиції з довгостроковими наслідками, наприклад, при підвищенні цін на енергоносії, необхідно було б компенсувати ці наслідки, стимулюючи сукупний попит. При цьому вдасться уникнути значного падіння виробництва і зайнятості, хоч і при тривалому підвищенні рівня цін.

12.5. Інфляція, сполучена зі спадом

Процес інфляції і процес спаду виробництва при високому рівні безробіття можуть проходити одночасно.

Якщо крива сукупної пропозиції зміщується вгору, тоді як крива сукупного попиту залишається нерухомою, то починає зменшуватись реальний обсяг виробництва при зростанні безробіття і рівня цін. Незабаром реальний обсяг виробництва і норма безробіття повертаються до свого природного рівня (точка E_4 на рис. 12.1).

Однак господарські агенти і далі очікують збільшення темпів інфляції і орієнтуються в своїх очікуваннях на більш високий рівень цін на залучувані фактори виробництва і підвищення затрат. В результаті крива сукупної пропозиції буде зміщуватись вгору в положення AS_5 . По мірі того, як

економічна система рухається вповдовж кривої сукупного попиту в напрямку до точки E_5 , розвиваються процеси, сполучені зі спадом. Таку інфляцію називають також стагфляцією, як поєднання термінів стагнації і інфляції.

Найбільш радикальний вихід із інфляції, сполученої зі спадом, заключається у встановленні жорстких обмежень на сукупний попит. З часом зростає безробіття, зменшуваний обсяг продаж і нагромадження незапланованих товарно-матеріальних запасів примусили б підприємців і робітників переглянути свої очікування відносно темпу інфляції як для цін на залучувані фактори виробництва, так і для цін на кінцеві товари. Почалося б зниження цін на сировину. В зв'язку з зниженням цін і сповільненням росту вартості життєвих засобів робітники погодилися б на більш скромну номінальну заробітну плату. Знижений рівень цін на залучувані фактори виробництва примусив би криву сукупної пропозиції почати рух вниз. Економічна система вповдовж кривої сукупного попиту AD_3 повільно перейшла б вниз у стан рівноваги в точці E_4 . Але такий шлях відновлення виробництва був би досить болючим.

Більш помірний підхід заключається б у поступовому сповільненні росту сукупного попиту замість різкої його зупинки. При цьому економічна система могла б повернутись до природного стану реального обсягу виробництва без різких потрясінь. Очевидно, що для такого сповільнення розвитку інфляційних процесів буде необхідно більше часу. Але жорсткої інфляції, сполученої зі спадом, очевидно, вдалося б уникнути.

Однак на практиці політика зупинення інфляції, сполученої зі спадом, часто виявляється занадто нерівномірною, при якій періоди стимулювання різко змінюються періодами обмежень, замість забезпечення плавного переходу економічної системи до природного рівня реального обсягу виробництва.

Розділ 13.

ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ ІНФЛЯЦІЇ

13.1. Взаємозв'язок інфляції та безробіття.

Теорія природного рівня

На прикладі процесу розвитку інфляції попиту можна зробити висновок про альтернативність зв'язку між інфляцією та безробіттям. Чим вищий ступінь сукупного попиту, тим вищі ціни, інфляція, рівень росту виробництва і зайнятості, і навпаки. Зворотність зв'язку між інфляцією та безробіттям характеризується кривою Філіпса (рис. 13.1).

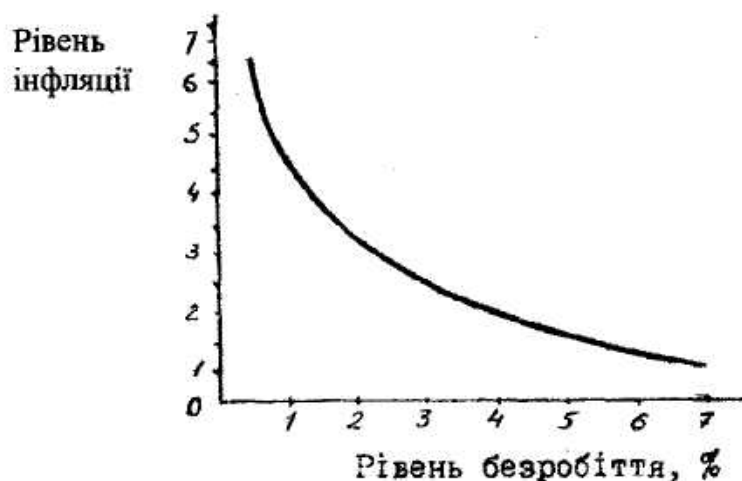


Рис.13.1. Крива Філіпса в короткостроковому періоді

У відповідності з теорією альтернативного зв'язку між інфляцією і безробіттям в процесі економічного розвитку Дж. М. Кейнсом було обґрунтовано необхідність і принципи державного регулювання економіки з метою забезпечення повної зайнятості та економічного зростання. По шляху

такого регулювання економіка розвинутих капіталістичних країн розвивалась з періоду світової економічної кризи 1929 - 1933 р.р. До цього періоду Великої депресії економісти-класики вважали, що ринкова система здатна забезпечувати саморегулювання виробництва при повній зайнятості. Капіталізм при цьому розвивався, не зважаючи на періодичні економічні кризи, без активного державного регулювання економіки.

Але з 1970 р.р. ХХ століття в економіці почали розвиватись одночасно інфляція і безробіття або стагфляція. При цьому крива Філіпса зміщується вправо, що протирічить альтернативності інфляції і безробіття. Досягти ж росту виробництва і повної зайнятості кейнсіанськими методами регулювання сукупного попиту в умовах стагфляції виявилось важко, а іноді і просто неможливо.

Кейнсіанці пояснюють одночасний ріст безробіття та інфляції шоками пропозиції (або ціновими шоками).

Пояснення ж стагфляції неокласиками виходить із гіпотези природного рівня. У відповідності з даною теорією, альтернативність інфляції і безробіття може існувати лише в короткостроковому періоді. А в довгостроковому періоді економіка являється стійкою при природному рівні безробіття і будь-які спроби понизити рівень безробіття нижче природного приводять до росту інфляції.

Існує два варіанти теорії природного рівня: теорія адаптивних очікувань і теорія раціональних очікувань. Згідно з першою теорією, очікування майбутньої інфляції формуються господарськими суб'єктами на основі попередніх і теперішніх рівнів інфляції, причому зміна цих очікувань проходить дуже повільно.

Нехай, наприклад, теперішній рівень інфляції 3%, а природний рівень безробіття передбачається на рівні 6%. Цим даним відповідає точка А на рис. 13.2. Нехай уряд оцінив очікуваний рівень інфляції в 3%, а рівень безробіття - в 4% замість 6%. Номінальна зарплата при цьому встановлюється на рівні, що відповідає інфляції у 3%. В результаті стимулюючої урядової фіскальної і грошової політики ріст сукупного попиту підвищить рівень інфляції до 6%.

Прибутки підприємств збільшаться, вони збільшать випуск продукції і наймуть додаткових робітників. Рівень безробіття при цьому складе 4% при інфляції 6%, чому відповідає точка В на кривій Філіпса.

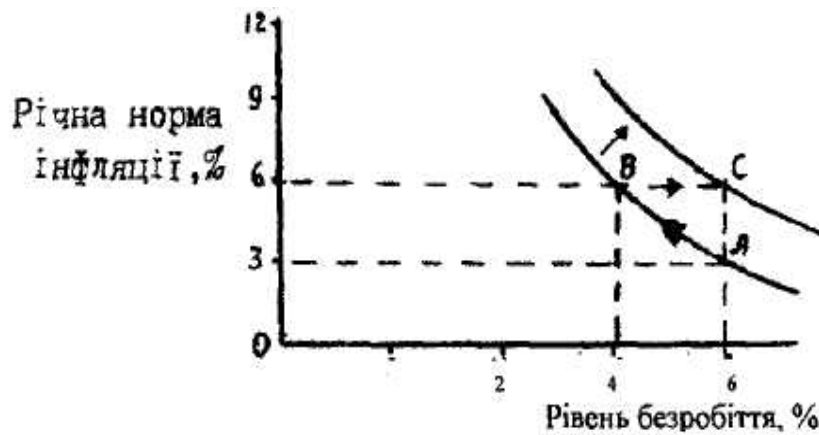


Рис.13.2. Крива Філіпса в довгостроковому періоді.

Але точка В в довгостроковому періоді не буде відображати стабільної рівноваги економіки. Адже робітники усвідомлять, що їх реальні доходи знизились в результаті росту інфляції, і вимагатимуть" підвищення заробітної плати. Коли номінальна зарплата буде підвищена до відновлення попереднього рівня реальної зарплати, прибутки

підприємців знизяться, вони перестануть наймати робітників і збільшувати виробництво. Безробіття повернеться до попереднього рівня 6%, але при вищому рівні інфляції - теж 6% (точка С на рис. 13.2).

В умовах підвищення інфляції крива Філіпса переміщується вправо вгору, тобто постійної кривої Філіпса в довгостроковому плані не існує. В довгостроковому періоді будь-який рівень інфляції поєднується з природним рівнем безробіття.

У відповідності з теорією адаптивних очікувань динаміка економічної системи відповідатиме закономірностям розвитку інфляції попиту, затрат і стагфляції.

Теорія раціональних очікувань передбачає, що наслідки очікуваної події корінним чином відрізняються від наслідків події нежданої. Наприклад, інфляція попиту буде розвиватись по своїй класичній схемі тоді, коли причина,

яка її викликала, - наприклад, непередбачений ріст споживчих витрат чи інвестицій, - являється цілковитою несподіванкою.

Однак якщо цей приріст попиту є очікуваний фірмами і населенням, то результат буде зовсім іншим. Нехай, наприклад, Національний банк оголосив про збільшення в наступному році кількості грошей в обігу як тактичної цілі грошово-кредитної політики. При цьому фірми будуть знати, що така дія приведе до росту цін на всі товари, з якими в кінцевому підсумку співпадуть в цілому і ціни на фактори виробництва. Робітники розумітимуть, що така експансійна політика підвищить вартість життя і вимагатимуть негайного підвищення заробітної плати.

Як тільки ця політика набуде сили, негайно відбудеться зміна очікуваних цін на залучувані фактори виробництва, в результаті чого крива сукупної пропозиції AS_0 (рис.13.3) на короткостроковому інтервалі зміститься вгору в положення AS_1 . А економічна система замість того, щоб перейти з точки E_0 в точку E_1 переміститься безпосередньо з E_0 в E_2 .

Таким чином, згідно теорії раціональних очікувань, крива сукупної пропозиції економічної системи у випадку очікуваної зміни в економічній політиці являється однією і тією ж як на короткостроковому, так і на довгостроковому часових інтервалах - вертикальною лінією, яка співпадає з природним рівнем реального обсягу виробництва. При цьому очікувані зміни в макроекономічній політиці не впливатимуть навіть тимчасово на реальний обсяг виробництва і зайнятість.

Той же самий механізм діє в ті періоди, коли відбувається стиснення сукупного попиту, якщо причини цього стиснення були всім добре відомі. В цьому випадку економічна система перемістилася б вниз до нового стану рівноваги при природному рівні реального обсягу виробництва.

Такий варіант розвитку подій є альтернативним теорії Кейнса в тому, що ця економічна система ніколи б не повернулася до природного рівня реального обсягу виробництва після скорочення попиту. Теорія раціональних очікувань фактично приводить нас до класичної уяви про економічну систему, яка в своїй основі є стійкою при природному рівні реального обсягу

виробництва. Теорія раціональних очікувань не тільки доводить принцип нейтральності грошей, але й допускає, що він дотримується на короткострокових часових інтервалах, рівно як і на довгострокових. Внаслідок вказаної подібності з поглядами економістів класичної школи прихильників теорії раціональних очікувань нерідко називають новими класиками. Нагадуємо, що згідно з судженнями нових класиків, економічна система буде слідувати по позитивно нахиленій кривій сукупної пропозиції на короткостроковому часовому інтервалі тоді і лише тоді, коли зміщення в сукупному попиті є неочікуваними.

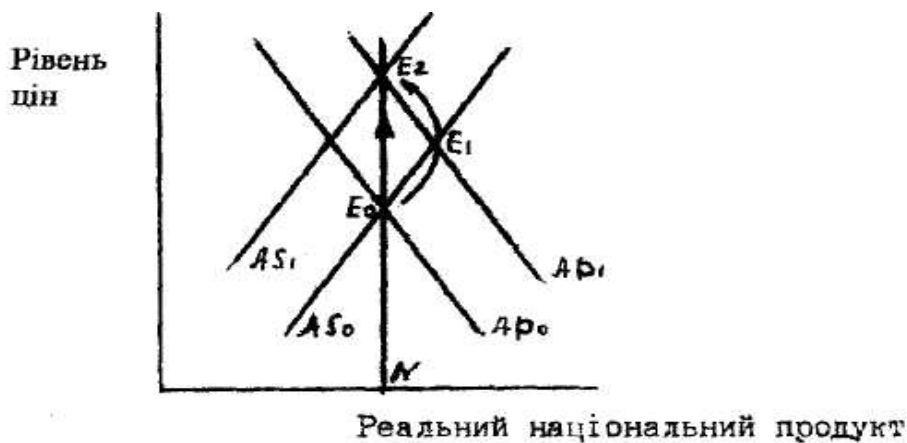


Рис.13.3. Наслідки зміни курсу економічної політики в інтерпретації теорій адаптивних і раціональних очікувань.

Слід відзначити, що більшість економістів далеко не зовсім згодні з висновками нових класиків із теорії раціональних очікувань. При цьому стверджується, що існує ряд причин, які перешкоджають економічній системі так швидко реагувати на зміни в попиті і переміщуватись вгору чи вниз безпосередньо по кривій сукупної пропозиції N на довгостроковому часовому інтервалі. Навіть при тому, що курс на проведення експансійної кредитно-грошової політики буде оприлюднений, господарські агенти будуть очікувати дещо сповільненої реакції цін на залучувані фактори виробництва при зростанні попиту. Це пов'язано з тим, що деякий час ще будуть діяти раніше укладені контракти на постачання ресурсів по певних цінах, в тому числі і на

оплату праці. Фірми також мають певні товарно-матеріальні запаси в оцінці по старих цінах. Деякий період ще діятимуть старі преїскуранти на послуги. Деякі фірми не зорієнтуються своєчасно у широкомасштабному зміщенні сукупного попиту. Внаслідок дії цих причин раціональні очікування господарських агентів не будуть корінним чином відрізнитись від очікувань адаптованих, а відповідно, не буде корінним чином відрізнитись функціонування економічних систем, в яких формуються дані очікування. У обох випадках на короткостроковому часовому інтервалі економічна система буде переміщуватись вдовж деякої позитивно нахиленої кривої сукупної пропозиції і далі, як показано дуговою стрілкою на рис. 13.3, хоч і при неоднакових величинах відхилень від природного рівня випуску продукції та зайнятості.

В цілому ж гіпотеза природного рівня приводить до висновку, що кейнсіанські заходи по регулюванню сукупного попиту не сприяють росту виробництва і зайнятості в довгостроковому періоді, а викликають прискорення інфляції.

13.2. Контроль над заробітною платою і цінами

Контроль і управління сукупним попитом через проведення податково-бюджетної або грошово-кредитної політики може сповільнити розвиток інфляційних процесів. Однак спроби зупинити інфляцію шляхом сповільнення росту попиту можуть привести до виникнення інфляції, сполученої зі спадом, так як очікування господарськими агентами дальшого розвитку інфляційних процесів зміщують криву реальної сукупної пропозиції все вище. Від цього джерела інфляції вдається визволитись лише ціною високого безробіття і низького реального обсягу виробництва на протязі тривалого періоду.

Складовою частиною заходів по сповільненню інфляції поряд з податково-бюджетною чи грошово-кредитною політикою є контроль над

заробітною платою і цінами. Такий контроль найбільш обґрунтований в тому випадку, коли він здійснюється згідно обмежувальним діям політики управління попитом як деякого тимчасового заходу з подолання інфляції, пов'язаної зі спадом.

Припустимо, що із сповільненням темпів росту сукупного попиту уряд вводить певну програму жорсткого контролю над заробітною платою і цінами. Уряд привселюдно заявляє про свою рішучість раз і назавжди покінчити з інфляцією. Уряд сподівається - в рамках теорії раціональних очікувань - що всі господарські агенти повірять в те, що такий контроль дійсно зупинить інфляцію і знизять свої інфляційні очікування. Усвідомлюючи, що ціни на фактори виробництва, що залучаються не будуть підвищуватись, фірми навряд чи скоротять обсяг виробництва і підвищать ціни на вироблювані ними кінцеві товари. Робітники не будуть наполягати на більш високій зарплаті, розуміючи, що потрібно перемогти інфляцію. Більш значна частина зниження росту номінального ВВП прийме форму сповільнення підвищення цін (на відміну від зменшення реального обсягу виробництва). Падіння реального обсягу виробництва і ріст безробіття зменшаться. В результаті перехід до стабільного рівня цін здійсниться швидше і менш болісно.

Такий теоретичний сценарій приборкання інфляції. Проблема при цьому заключається в тому, що контроль над заробітною платою і цінами нерідко використовується як заміник політики по управлінню попитом замість її доповнення. Уряд або намагається здійснити контроль над заробітною платою і цінами, щоб покінчити з інфляцією без сповільнення росту сукупного попиту, або зберігає цей контроль в силі вже після завершення проміжного періоду і початку нового підйому. Тоді контроль над заробітною платою і цінами буде малоефективний, або приведе до виникнення дефіциту, раціонування і чорного ринку. Але кваліфіковане обґрунтоване втручання у функціонування економіки, яке сповільнює зміщення кривої сукупної пропозиції на короткостроковому часовому інтервалі вгору або заставляє її зміщуватись вниз відносно кривої сукупної пропозиції на довгостроковому

часовому інтервалі, буде стримувати темп інфляції, супутній будь-якому заданому збільшенню сукупного попиту.

13.3. Концепція пропозиції в економічній політиці

Концепція пропозиції в економічній політиці направлена на те, щоб збільшити природний рівень реального обсягу виробництва, тобто вплинути на сукупну пропозицію на довгостроковому часовому інтервалі.

Рис. 13.4 показує, яким чином економічна політика концепції пропозиції могла б сприяти подоланню інфляції. Економічна система спочатку знаходиться в стані рівноваги на довгостроковому часовому інтервалі в точці E_0 , при реальному обсязі виробництва в розмірі 200 млрд.гр.од. Уявимо тепер, що експансійна грошово-кредитна політика зміщує криву сукупного попиту в положення AD_1 . Тоді, при умові, що крива сукупної пропозиції не зміщується, економічна система перемістилася б у новий стан рівноваги на короткостроковому часовому інтервалі в точку E_1 при значному підвищенні цін на товари.

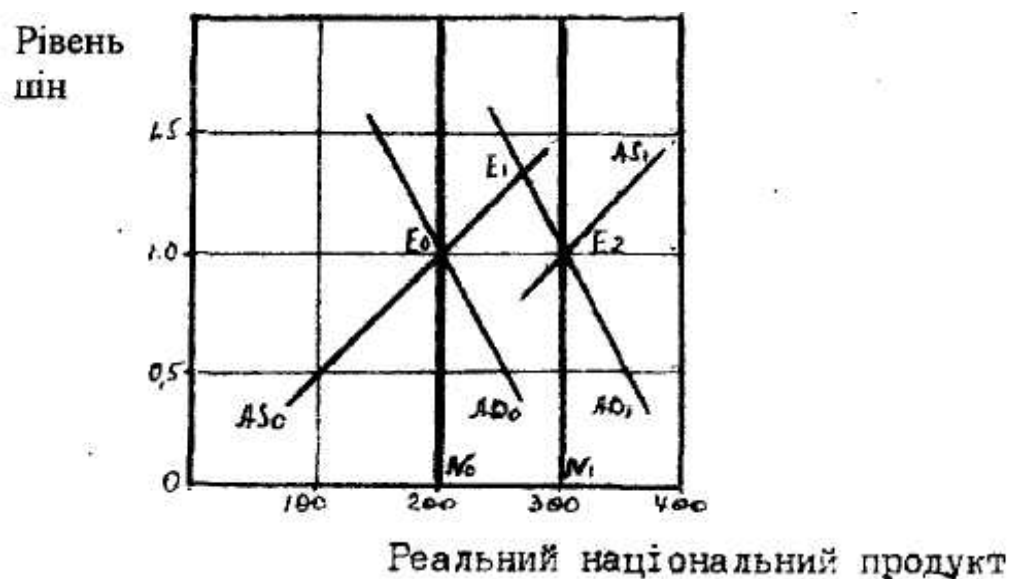


Рис. 13.4. Антиінфляційна економічна політика в рамках концепції пропозиції

Припустимо, однак, що в той момент, коли зміщується крива сукупного попиту, економічна політика в рамках концепції пропозиції досягає цілі підвищення природного рівня виробництва до 300 млрд.гр.од. Якщо передбачається, що очікуваний рівень цін на залучувані фактори виробництва не змінюється, то крива сукупної пропозиції на короткостроковому часовому інтервалі зміститься вправо разом з кривою пропозиції на довгостроковому часовому інтервалі. Точка перетину кривих сукупної пропозиції на короткостроковому і довгостроковому часових інтервалах залишиться на попередньому рівні 1.0. Якщо обидві криві сукупної пропозиції змістяться вправо з такою ж швидкістю, з якою зміщується крива сукупного попиту, то економічна система досягне стану нової рівноваги в точці E_2 а не E_1

Яким же чином можна здійснити бажання збільшити природний рівень реального обсягу виробництва? Найбільш дійовим заходом досягнення цієї цілі в рамках концепції пропозиції є зменшення податків.

Прихильники теорії економіки пропозиції вважають, що головною кінцевою причиною стагфляції є низький ріст продуктивності і реального випуску продукції, що пов'язано з ростом державного втручання в економіку і, зокрема, з ростом податків. Артур Лаффер, прихильник даної теорії, стверджує, що низькі ставки податків не зменшать податкових надходжень і не повинні викликати інфляційних дефіцитів. Кривою Лаффера описується дана точка зору. (рис. 13.5).

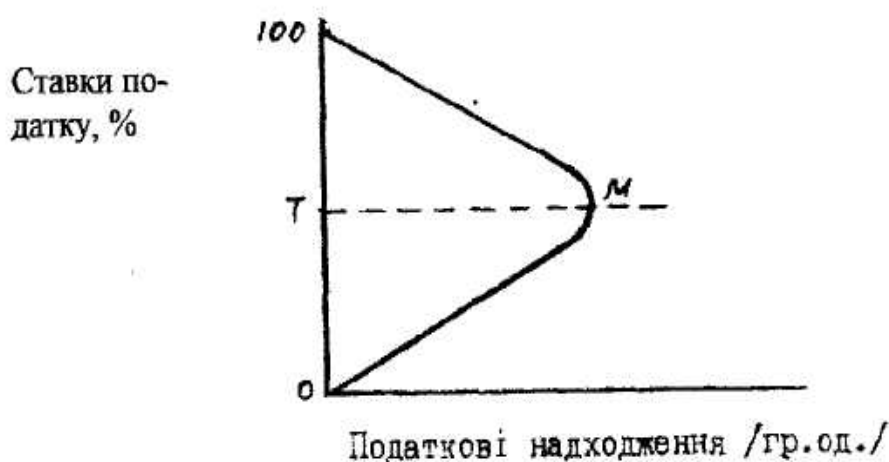


Рис. 13.5. Крива Лаффера

Згідно з даною кривою, підвищення ставки податку до значення в точці Т сприятиме зростанню податкових надходжень М. Дальше підвищення податкової ставки приведе до зниження стимулів виробництва, зменшення його обсягу і податкових поступлень. З цього випливає, що при ставках податку від 100% до значення Т її зниження приведе до зростання податкових надходжень.

Але дана теорія піддається серйозній критиці. По-перше, на практиці важко визначити ставку податку, при якій почнеться зниження податкових поступлень.

По друге, важко визначити положення економіки на кривій Лаффера. Якщо вона знаходиться на лінії 100-М, то зниження податків доцільне. Але якщо вона знаходиться на лінії ОМ, то зменшення податків приведе до бюджетних дефіцитів і загострення інфляції по мірі наближення економіки до стану повної зайнятості.

13.4. Реальна теорія економічного циклу

Вихід із ситуації передбачається в неокласичній концепції, яка називається реальною теорією економічного циклу. У відповідності з даною теорією, спади в економіці починаються зі сторони пропозиції і спричиняються спадами в забезпеченні ресурсами, їх подорожчанням, неефективною технологією і низькою продуктивністю праці. Виробництво продукції знижується. Крива довгострокової сукупної пропозиції зсувається вліво (рис. 4.1). Зменшується потреба в грошах для обслуговування обміну меншої кількості товарів і падає пропозиція грошей. Це, в свою чергу, понижує сукупний попит (крива сукупного попиту зсувається вліво). В результаті обсяг зрівноваженого виробництва знижується при незмінному рівні цін. Зниження продуктивності праці приведе до зниження реальних ставок зарплати. Якби

при цьому люди були згодні працювати при нижчих ставках зарплати, то рівень зайнятості не зменшувався б проти природного. За добровільних безробітних, які не хочуть працювати при нижчій зарплаті, суспільство турбуватись не повинно, так як для них є робочі місця. При цьому втрати в економіці від спадів виробництва практично компенсуються виграшем під час піків.

Згідно з реальною теорією економічного циклу, політика стимулювання попиту буде продовжувати інфляцію замість збільшення виробництва.

Однак необхідно все ж підкреслити, що радикальний спосіб виходу із інфляції невідомий. Використання при цьому тих чи інших способів, виходячи з теорії природного рівня, теорії економіки пропозиції, реальної теорії економічного циклу і інших науково-практичних напрямків багато в чому залежить від конкретних політичних і соціально-економічних обставин. Найкращим превентивним заходом проти інфляції була б її зупинка на старті.

Все ж із розглянутих теорій економічних коливань впливає, що економіка в своїй основі повинна розвиватись на своїй природній конкурентній базі при вільній дії ринкових сил. Це не виключає державного регулювання економіки. Але воно повинно здійснюватись більш раціональними методами, адекватними стану економічного розвитку.

Розділ 14.

ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКІВ

14.1. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку

На сучасному етапі світового економічного розвитку міжнародна торгівля має надзвичайно важливе значення. Це пов'язано з тією економічною вигодою, яку приносить країнам торгівля. Вигода заключається у зменшенні сукупних суспільних виробничих витрат, так як в рамках міжнародної торгівлі кожна країна спеціалізується на виробництві і експорті товарів, які в її умовах вимагають порівняно менших альтернативних витрат на виробництво, ніж інші товари. А імпортуються при цьому товари, виробництво яких в даній країні супроводжується більшими альтернативними витратами в порівнянні з товарами, які експортуються. Збільшення ж виробництва експортних товарів при зменшенні виробництва імпортних в міжнародній торгівлі дають можливість кожній країні зробити дешевшим виробництво в цілому, при збільшенні споживання товарів обох груп.

Так як кожна країна, будучи територіально і економічно відокремленою, має власну грошову одиницю і грошовий обіг, то в міжнародній торгівлі, крім ринку товарів і послуг, існує і ринок національних валют. На даному ринку пропорції обміну валют встановлюються в результаті взаємодії їх попиту і пропозиції. В основі ж формування попиту і пропозиції валюти лежить, перш за все, міжнародна торгівля.

14.2. Валютний курс і платіжний баланс

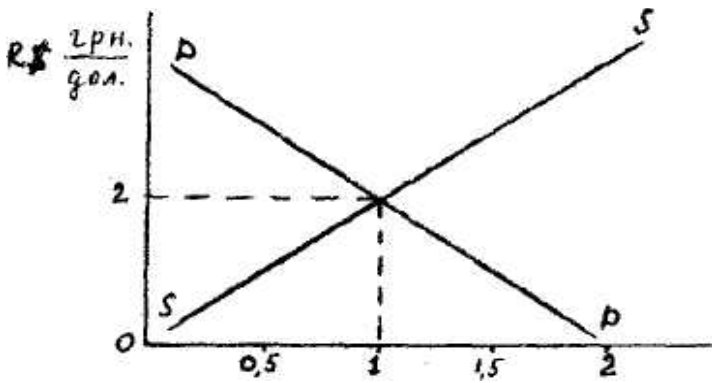
Механізм формування попиту і пропозиції валют можна розглянути на наступному прикладі. Нехай певна українська фірма купує в США взуття і продає на українському ринку. Для купівлі взуття фірма повинна мати американські долари. Ці долари фірма може одержати в українському банку в обмін на вітчизняні грошові одиниці, виручені від продажу взуття.

В цілому, пропозиція національної валюти з метою обміну на іноземну формується зі сторони місцевих імпортерів, іноземних експортерів і місцевих туристів. Попит же на національну валюту виходить від іноземних імпортерів продукції даної країни, місцевих експортерів і іноземних туристів і ін.

Попит на іноземну валюту виходить від тих учасників обміну, які пропонують національну валюту. І навпаки, пропозиція іноземної валюти виходить від тих учасників, які пред'являють попит на національну валюту.

Ціна, по якій продається і купується конкретна валюта, називається її обмінним курсом або валютним курсом. Він визначається в певній кількості іншої валюти за одиницю даної і виступає як ціна даної валюти, виражена в одиницях іншої. Наприклад, курс долара -кількість гривень за долар, рублів за долар і т.д.

В сучасних умовах ринкові курси валют встановлюються на основі співвідношення попиту і пропозиції валют, тобто на основі плаваючих курсів. Залежність між попитом і пропозицією валюти і величину курсу можна продемонструвати відповідними кривими (рис.14.1).



R\$ - курс долара до гривні,

\$ - кількість доларів, млн.

Рис. 14.1. Формування попиту і пропозиції валют

Крива попиту на валюту DD, наприклад, на долар, показує кількість доларів, яку згодні закупити за гривні їх власники при певному курсі. Відповідно, крива пропозиції доларів показує їх кількість, яку їх власники згодні обміняти на гривні при певній величині курсу. Зростання попиту на американські товари приведе до підвищення курсу долара в гривнях і крива попиту на долари зміститься вправо вгору, а ріст американського попиту на наші товари приведе до зниження курсу долара і підвищення курсу гривні при зміщенні кривої пропозиції доларів вправо вниз.

Положення кривих попиту і пропозиції валют визначається дією трьох основних факторів: порівняльною динамікою цін у двох країнах; співвідношенням темпів економічного росту; співвідношенням рівнів відсоткових ставок.

В цілому, в довгостроковій перспективі співвідношення валют двох країн визначається змінами рівнів цін у цих країнах. Наприклад, якщо автомобіль у США коштує 5000 дол., а в Україні - 10000 грн., то курс становитиме 1 дол. = 2грн., а 1 грн. = 0,5 дол., при допущенні, що ці країни нічим більше між собою не торгують. Якщо курс долара підвищиться, наприклад, до 3 грн., то американські автомобілі на українському ринку стануть конкурентно неспроможними і їх експорт із США в Україну спаде.

Невигідним також стане імпорт автомобілів із США для українських імпортерів.

Нехай тепер ціна на автомобіль в Америці зросла у два рази, до 10000 дол., а в Україні - на 60%, тобто до 16000 грн. Тоді курс повинен встановитись на рівні 1 дол. = 1,6 грн., а 1 грн. = 0,625 дол.

У короткостроковому періоді на валютний курс більш суттєво впливає співвідношення темпів економічного росту двох країн. При цьому знецінюється валюта тієї країни, яка швидше розвивається. Причиною такого знецінення являється те, що прискорення економічного зростання супроводжується розширенням імпорту і попиту на іноземну валюту.

Розглянемо тепер вплив рівнів відсоткової ставки на курс валют. Якщо, наприклад, ставка відсотка в Німеччині вища, ніж в США, то, щоб купувати німецькі цінні папери, які приносять більший відсоток, американські власники валюти підвищують свій попит на євро, продаючи долари, а німецькі власники американських цінних паперів будуть намагатись їх реалізувати. Це приведе до підвищення курсу євро по відношенню до долара. Підвищення відсоткової ставки веде до переміщення значних валютних потоків у таку країну.

Шляхом коливань валютних курсів здійснюється регулювання торгового і платіжного балансів. Торговий баланс являється складовою частиною платіжного балансу. Платіжний баланс - це співвідношення між платежами країни за кордон і надходженням валюти у дану країну. По своїй структурі платіжний баланс включає дебетові і кредитові статті. В дебетових статтях відображаються виплати країни за кордон, а в кредитових - надходження грошей із закордону. Загальна схема платіжного балансу має наступний вигляд (табл. 14.1).

Якщо надходження валюти вищі від виплат, то платіжний баланс являється активним, а якщо виплати перевищують надходження, то баланс - пасивний.

При активному платіжному балансі курс національної валюти зростає через те, що попит на неї підвищується, і навпаки, при пасивному платіжному балансі курс валюти понижується через те, що країна має більшу

заборгованість перед своїми іноземними партнерами, ніж вони перед нею, і тому її попит на іноземну валюту зростає.

Таблиця 14.1

Схема платіжного балансу (цифри гіпотетичні, млрд.гр.од.)

I. Баланс поточних операцій	Дебет (платежі)	Кредит (надходження)
1. Експорт		30
2. Імпорт	45	
3. Сальдо торгового балансу	15	
4. Експорт послуг		7
5. Імпорт послуг	6	
6. Сальдо балансу товарів і послуг	14	
7. Дохід від закордонних інвестицій		2
6. Прибуток від іноземних інвестицій	2	
9. Сальдо балансу поточних операцій	14	
II. Баланс руху капіталів		
10. Притік капіталу в країну		17
II. Відтік капіталу з країни	7	
12. Баланс руху капіталів		10
III. Баланс по поточних операціях	4	
14. Офіційні резерви		4
Всього	60	60

Розглянемо тепер як впливає зміна валютного курсу на обсяг експорту, імпорту і платіжний баланс.

Нехай, наприклад, курс долара дорівнює: 1 дол. = 2 грн., а ціна автомобіля на американському ринку - 5000 дол., а на українському ринку - 10000 грн.од. Якщо в результаті дефіциту платіжного балансу курс долара знизиться до рівня 1 дол.=1 грн., то американський експортер може виручити від продажу автомобіля на українському ринку ті ж самі 5000 дол., знизивши продажну ціну свого товару до 5000 грн. Таким чином, знецінення валюти певної країни підвищує конкурентоспроможність товарів цієї країни на світовому ринку. Якщо ж автомобіль продати по ціні 10000 грн., то виручка становитиме по новому курсу 10000 дол.

Імпортні ж товари тепер на американському ринку подорожчають. Якщо раніше український товар на американському ринку продавав ся, наприклад, за 100 дол. і експортер при обміні одержував за них 200 грн., то при падінні курсу долара, щоб одержати попередні 200 грн., український експортер повинен підвищити продажну ціну свого товару до 200 дол. В результаті імпорту товарів в США скоротиться, збільшиться попит на вітчизняні товари, зросте експорт, платіжний баланс наблизиться до рівноваги і стабілізується курс долара.

14.3. Економічна політика і проблема внутрішньої зовнішньої рівноваги

При проведенні економічної політики необхідно обов'язково враховувати вплив на неї зовнішньоекономічних факторів.

Нехай, наприклад, очікується економічний спад і уряд України збільшив витрати і податки для стимулювання попиту і виробництва без росту інфляції. Але якщо в цей час у країнах - торгових партнерів - буде мати місце економічний підйом, то ріст зайнятості і доходів в цих країнах приведе до збільшення їх імпорту із України. Відповідно ' зросте чистий експорт з України, стимулюючи підвищення сукупного попиту і сприяючи зростанню інфляції.

Нехай держава проводить стимулюючу фіскальну політику шляхом збільшення державних витрат за рахунок позик у населення. Це приведе до підвищення відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок сприятиме залученню іноземного капіталу, підвищенню курсу національної валюти, подорожчанню і скороченню експорту з даної країни і здешевленню і збільшенню імпорту. В результаті чистий експорт скоротиться і стимулююча фіскальна політика буде частково нейтралізована.

Обмежуюча ж фіскальна політика приведе до зниження ставки відсотка і зростання чистого експорту внаслідок знецінення національної валюти. При цьому сукупний попит буде зростати, нейтралізуючи обмежуючу фіскальну політику.

На зовнішньоекономічне положення в значній мірі впливає і монетарна політика. Нехай, наприклад, монетарною політикою передбачається забезпечити вихід із спаду шляхом зниження ставки відсотка через грошову експансію. В результаті зниження відсоткових ставок зменшується притік іноземного капіталу, падає попит на національну валюту і вона знецінюється. Імпорт зменшується, а експорт, чистий експорт і рівноважний рівень виробництва зростає. В результаті стимулюючий ефект монетарної політики посилюється.

Якщо ж монетарна політика направляється на подолання інфляції через обмеження кредиту шляхом впливу на ріст ставки відсотка, то результатом буде подорожчання національної валюти, скорочення чистого експорту і зниження сукупного попиту, тобто надмірне посилення обмежуючої антиінфляційної монетарної політики.

Розглянемо тепер взаємозв'язок фіскальної і монетарної політики і стану зовнішньоторгового балансу. Нехай, наприклад, в економіці має місце спад і дефіцит торгового балансу. В такому випадку стимулююча монетарна політика “дешевих” грошей сприятиме зростанню сукупного попиту і ліквідації дефіциту торгового балансу. При позитивному ж сальдо торгового балансу політика “дешевих” грошей буде сприяти збільшенню цього сальдо.

Нехай проводиться антиінфляційна монетарна політика при дефіциті торгового балансу. При цьому стимулювання росту ставки відсотка приведе до зменшення чистого експорту і збільшення дефіциту торгового балансу. Якщо ж країна мала активне сальдо торгового балансу, то в результаті антиінфляційних мір воно зникне.

Внутрішня політика впливає на зовнішньоекономічну рівновагу і через механізм функціонування державного боргу.

Нехай при збільшенні державних витрат при економічному спаді держава фінансує дефіцит бюджету шляхом позик у населення. При цьому зростають відсоткові ставки і витісняються приватні капіталовкладення. Якщо економіка знаходиться в стані повної зайнятості, то ефект витіснення може бути досить значним і в довгостроковій перспективі може привести до сповільнення темпів економічного росту.

Якщо зростання відсоткових ставок супроводжується залученням іноземного капіталу, то це сприяє вирішенню проблеми фінансування дефіциту бюджету і капіталовкладень. Але при цьому зростає приріст зовнішнього боргу, повернення якого з виплатою відсотків означає скорочення майбутнього продукту.

Крім того, купівля іноземними інвесторами цінних паперів у країні з високими відсотковими ставками веде до зростання курсу її валюти, а значить, до скорочення експорту і росту імпорту, погіршенню торгового балансу, стримування росту економіки і зменшення зайнятості.

Дефіцит торгового балансу, що створюється внаслідок скорочення чистого експорту, покривається або шляхом позик і збільшенням тим самим зовнішньої заборгованості, або шляхом продажу національних активів іноземцям. Для повернення боргів і викупу активів у майбутньому прийдеться розширити експорт і знизити імпорт, що означає зменшення внутрішнього споживання і інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондаренко М.И., Гриценко А. А., Александров В. В. и др. Экономическая теория: учебное пособие. В 5ч. - Харьков: ХГУ, 1993.
2. Браунинг П. Современные экономические теории - буржуазные концепции Усокр. пер. с англ. - М.: Экономика, 1986.
3. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/ пер. с англ. В.Лукашевича и др. - Сп-б: Изд-во АО "Санкт-Петербург "оркестр", 1994.
4. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика /Пер. с англ. В.Лукашевича и др., под общ.ред. Б.Лисовика и В.Лукашевича. - Сп-б.: Изд-во АО "Санкт-Петербург "оркестр", -1994.
5. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Микроэкономика /Пер. с англ. В.Лукашевича и др.; под общ.ред. Б.Лисовика и др. - Сп-б.: Изд-во АО "Санкт-Петербург" оркестр", 1994,
6. Казаков А.П., Карчевский П.А. Реферат - дайджест учебника К.Макконнелла, С.Брю "Экономикс: принципы, проблемы и политика":. - М.: Менеджер, 1993.
7. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег.- М., 1976.
8. Козлова Е.П., Парашутин Н.В., Бабченко Т.Н. Бухгалтерский учет в промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1992.
9. Корнай Я. Дефицит: пер. с венг. - М., 1990. Ю.Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. - М., 1990.
- 10.Критика немарксистских концепций в преподавании политической экономии/ Под ред. А.Д.Смирнова. - М. :Высшая школа, 1993.
- 11.Левин В.С. Предпринимателям о бухгалтерском учете и финансовом анализе. - Харьков: изд-во "Основа", фирма "Рита", 1992.
- 12.Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. - Санк -Петербург: ГМП "Формика", 1992.
- 13.Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Пер. с англ. Т.1-2.-М., 1992.

14. Маркс К. Капитал. Т. 1-3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - Т.23-25. 16. Маршалл А. Принципы экономической науки. - М., 1993. -Т.1-3.
15. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: Сборник. - М.: Экономика, 1992.
16. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма, В 2 Т. -М., 1976.
17. Д. Рикардо Д. Сочинения. Т.1. - М., 1995 21. Самуэльсон П. Экономикс: Пер. с англ. Т.1-2. - М., 1992.
18. Робинсон Д. Экономическая теория несовершенной конкуренции/ Пер. с англ. - М: Прогресс, 1986.
19. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. -М., 1993.
20. Туган-Барановський Н.І. Політична економія: Курс популярний. -К: Наукова думка, 1994.
21. Фридмен М. Количественная теория денег. - М.: Эльф-Пресс, 1996.
22. Хайек Ф. Дорога к рабству. - М.: Экономика, 1992.
23. Хикс Д. Стоимость и капитал: Пер.с англ. - М., 1988.
24. Ховард К. и др. Экономическая теория: Учебник для вузов/ К. Ховард, Г. Журавлева, Н. Эриашвили. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
25. Ядгаров Я.С. История экономических учений. - М.: Инфра-М, 1999.

ЗМІСТ

ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ

Передмова

Розділ 1. Зародження економічних знань

- 1.1. Економічна думка у древньосхідному та античному світах та у феодальному середньовіччі
- 1.2. Економічна думка в середні віки в західноєвропейських країнах. Католицька школа каноністів
- 1.3. Меркантилізм

Розділ 2. Становлення класичної економічної науки. Перший етап розвитку класичної політичної економії

- 2.1. Вчення Вільяма Петті
- 2.2. Економічні погляди П'єра Буагільбера і Бенджаміна Франкліна
- 2.3. Розвиток економічної думки в працях окремих

економістів у XVII—XVIII ст.

2.3.1. Анонім 1738 року

2.3.2. Джон Локк

2.3.3. Дадлі Норс

2.3.4. Девід Юм

2.3.5. Джеймс Стюарт

2.3.6. Вчення фізіократів

2.3.6.1. Створення багатства і чистого продукту

2.3.6.2. Капітал і процент на капітал

2.3.6.3. Чистий продукт землі як єдиний елемент
національного багатства

2.3.6.4. Цінність і ціна

2.3.6.5. Процес відтворення в «Економічній таблиці»

Розділ 3. Другий етап розвитку класичної політичної в економії. Вчення Адама Сміта

Розділ 4. Третій етап розвитку класичної політичної економії

4.1. Економічне вчення Жана Батиста Сея

4.2. Економічне вчення Давіда Рікардо

4.3. Економічне вчення Томаса Роберта Мальтуса

4.4. Економічна думка Джеймса Мілла та Джона Мак-Куллоха

4.5. Розвиток теорії трудової вартості Д. Рікардо

вченими-економістами в першій половині XIX ст.

Розділ 5. Четвертий етап розвитку класичної політичної економії

5.1. Економічне вчення Джона Стюарта Мілла

5.2. Економічне вчення Карла Маркса

Розділ 6. Альтернативні напрямки класичної економічної школи

6.1. Вчення Симонда Сисмонді

6.2. Соціалісти-утопісти

6.3. Стара, нова та соціальна історичні школи в Німеччині

Розділ 7. Виникнення та розвиток неокласичної економічної теорії

7.1. Загальна характеристика та становлення маргіналізму

7.2. Вчення про цінність Анна Робера Тюрго

7.3. Маргінальна теорія Карла Менгера

7.4. Маргінальне вчення Євгена фон Бьом-Баверка

7.5. Вчення Фрідріха фон Візера

7.6. Маргінальні концепції Уільяма Джевонса

Розділ 8. Неокласична теорія англо-американської школи

8.1. Неокласичне вчення Альфреда Маршалла

8.1.1. Вартість та фактори виробництва у вченні Маршалла

8.1.2. Ціна попиту як вираження граничної корисності товару

8.1.3. Дія закону спадаючої віддачі в сільському господарстві

8.1.4. Ціна попиту на майбутнє задоволення

8.1.5. Витрати виробництва та ціна пропозиції

8.1.6. Визначення величини витрат і доходів залежно від періоду очікування

8.1.7. Формування ринкової ціни товару

8.1.8. Теорія рівноваги попиту і пропозиції - загальні висновки

8.1.9. Межі використання факторів виробництва

8.1.10. Співвідношення і взаємодія між капіталом і працею

8.1.11. Національний дохід та його розподіл, гранична потреба

8.1.12. Прибуток

8.1.13. Відсоток на капітал

8.1.14. Утворення прибутку, ренти, квазіренти

8.1.15. Особливості утворення ренти в землеробстві

8.1.16. Напрямки соціально-економічного розвитку

8.2. Неокласичне вчення Джона Кларка

8.2.1. Соціально-економічна статика і динаміка

8.2.2. Капітал і праця як перманентні фонди

8.2.3. Закон граничної продуктивності

8.2.4. Теорія граничної корисності

8.2.5. Теорія економічного поставлення

Розділ 9. Економічне вчення Михайла Івановича Туган-Барановського

Розділ 10. Рівновага економічної системи у світлі неокласичної теорії

10.1. Функція загальної та граничної корисності товару. Максимальний вигравш покупця

10.2. Функція попиту як вираження граничної цінності

10.3. Функція пропозиції як вираження граничних витрат. Максимальний вигравш продавця

10.4. Рівновага економічної системи при збалансованості попиту і пропозиції як вираженні рівності граничної цінності та граничних витрат ціні товару

10.5. Довгострокова рівновага в умовах досконалої конкуренції

Розділ 11. Сучасна економічна думка: основні напрямки

11.1. Неокласичний напрямок сучасної економічної думки

11.2. Кейнсіанський напрямок економічної думки

11.3. Теорія монополістичної конкуренції
Едварда Хестінгса Чемберлена

11.4. Інституціонально-соціологічний напрямок економічної думки

11.5. Концепція неокласичного синтезу

Список використаної літератури

МАКРОЕКОНОМІКА

Розділ 1. Проблеми макроекономіки: зайнятість, інфляція, економічне зростання

1.1. Предмет і основні проблеми макроекономіки

1.2. Економічне зростання і його фактори

1.3. Зайнятість і безробіття

1.4. Інфляція

Розділ 2. Кругообіг доходів і продуктів

2.1. Валовий національний продукт і валовий національний дохід та їх утворення

2.2. Кругообіг доходів і продуктів в простій економічній системі – при рівності експорту і імпорту

2.3. Умови збалансованості та рівності валового національного доходу та валового національного продукту

Розділ 3. Статистичні методи обліку національного продукту і національного доходу

3.1. Статистичний облік ВВП з точки зору його кінцевого використання

3.2. Статистичний облік ВНД з точки зору його розподілу

3.3. Погодження двох методів обліку: розподільчого і по кінцевому використанню

3.4. Особистий дохід

3.5. Статистичний облік платежів по міжнародних операціях

3.6. Методи статистичного обліку реального доходу і рівня цін

3.7. Достовірність обліку національного доходу

Розділ 4. Сукупний попит і сукупна пропозиція та їх взаємодія

4.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція

4.2. Взаємодія сукупної пропозиції і сукупного попиту

Розділ 5. Класична і кейнсіанська теорія доходів

5.1. Класична саморегулююча економіка

5.1.1. Механізм гнучких цін і заробітної плати

5.1.2. Класична теорія збережень і інвестицій

5.2. Теорія зайнятості і доходів Дж. М. Кейнса

Розділ 6. Модель рівноваги доходів і витрат Кейнса

6.1. Крива споживання

6.2. Графічна модель рівноваги доходів і витрат

6.3. Взаємозв'язок моделі сукупного попиту і сукупної пропозиції та моделі рівноваги доходів і витрат

Розділ 7. Податково-бюджетна політика в моделі Кейнса “доходи-витрати”

7.1. Суть і засоби фіскальної політики

7.2. Механізм фіскальної політики і державний бюджет

Розділ 8. Основи теорії грошей

8.1. Класична кількісна теорія грошей

8.2. Монетарна кількісна теорія грошей

8.3. Кейнсіанська теорія грошей

8.4. Суть теорії кейнсіансько-неокласичного синтезу

Розділ 9. Монетарна система і політика

9.1. Попит і пропозиція на грошовому ринку

9.2. Створення грошей комерційним банком

9.3. Механізм мультиплікації грошей

9.4. Рівновага на ринку грошей

9.5. Завдання монетарної політики і засоби її проведення

9.6. Тактичні цілі грошово-кредитної політики, відсоткові ставки і пропозиція грошей

Розділ 10. Гроші і дохід в кейнсіанській моделі доходів і витрат

10.1. Рівновага товарного ринку. Крива IS

10.2. Рівновага грошового ринку. Крива LM

10.3. Загальна макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку

10.4. Монетарний механізм регулювання рівноваги на товарному і грошовому ринках

10.5. Фіскальна політика в ISLM – моделі з фіксованими цінами

10.6. Взаємодія фіскальної і монетарної політики

Розділ 11. Модель ISLM з гнучкими цінами

11.1. Крива сукупного попиту в моделі ISLM з гнучкими цінами

11.2. Вплив фіскальної політики при гнучкому ціноутворенні

11.3. Вплив грошово-кредитної політики при гнучкому ціноутворенні в рамках ISLM моделі

Розділ 12. Інфляція в рамках моделі взаємодії сил попиту і пропозиції на сукупному рівні

12.1. Вплив на криві попиту і пропозиції макроекономічних факторів

12.2. Інфляція, викликана попитом (інфляція попиту)

12.3. Інфляція, викликана затратами (інфляція затрат)

12.4. Різкі порушення (шок) пропозиції

12.5. Інфляція, сполучена зі спадом

Розділ 13. Економічні стратегії подолання інфляції

13.1. Взаємозв'язок інфляції та безробіття. Теорія природного рівня

13.2. Контроль над заробітною платою і цінами

13.3. Концепція пропозиції в економічній політиці

13.4. Реальна теорія економічного циклу

Розділ 14. Основи міжнародних фінансових розрахунків

14.1. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку

14.2. Валютний курс і платіжний баланс

14.3. Економічна політика і проблема внутрішньої зовнішньої рівноваги

Список використаної літератури

Навчальне видання

**КУШНІР Василь Семенович
БЕРЕЖНИЙ Валерій Михайлович**

**ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ.
МАКРОЕКОНОМІКА**

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск

Комп'ютерне макетування та верстка

Підписано до друку . Формат .
Папір офсетний. Гарнітура Таймс. Друк офсетний.
Умов. друк. арк. .Обл.-вид. арк. .
Тираж прим.